

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA**  
**Departamento de Sociología III (Estructura Social)**



**INMIGRACIÓN Y TRABAJO POR CUENTA  
PROPIA: ECONOMÍAS INMIGRANTES EN  
LAVAPIÉS (MADRID).**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR**  
**PRESENTADA POR**

**Alberto Riesco Sanz**

Bajo la dirección de la doctora

Margarita Barañano Cid

**Madrid, 2010**

**ISBN: 978-84-693-8369-8**

© Alberto Riesco Sanz, 2010

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA**  
**Departamento de Sociología III (Estructura Social)**



# **INMIGRACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO**

## **“Economías inmigrantes” en Lavapiés (Madrid)**

**TESIS DOCTORAL**  
**Alberto Riesco Sanz**

Bajo la dirección de la doctora  
**Margarita Barañano Cid**

Madrid  
2.010





*Para María*



# ÍNDICE GENERAL

<b>Agradecimientos</b> .....	<b>xiii</b>
<b>1. <i>Empresarialidad</i> e inmigración: «The true condition of the laborer...»</b> .....	<b>1</b>
La operacionalización de la <i>empresarialidad</i> étnica como objeto formal de estudio en la sociología norteamericana.....	5
El espacio compartido por las distintas aproximaciones de la sociología de la <i>empresarialidad</i> étnica.....	11
De los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes a la economía étnica de Lavapiés.....	14
Pensar «a destiempo» como posibilidad de algo más.....	18
<b>I. EL DEBATE SOBRE LA «EMPRESARIALIDAD ÉTNICA» EN LA SOCIOLOGÍA CONTEMPORÁNEA</b> .....	<b>23</b>
<b>2. Los estudios pioneros de la <i>empresarialidad</i> étnica: de los <i>pueblos paria</i> a los <i>negocios étnicos</i></b> .....	<b>25</b>
2.1. El debate sobre la influencia de las minorías étnicas y/o religiosas en el surgimiento del capitalismo moderno.....	25
Los estudios de Sombart sobre el papel de los judíos como impulsores del capitalismo .....	26
El debate sobre el surgimiento del capitalismo y las creencias religiosas en Weber.....	30
Los <i>pueblos paria</i> como ejemplo de <i>empresarialidad</i> étnicamente organizada .....	32
Las limitaciones del capitalismo <i>paria</i> al desarrollo del espíritu capitalista moderno .....	36
2.2. Los estudios pioneros contemporáneos sobre <i>negocios étnicos</i> en Estados Unidos.....	38
Las asociaciones de créditos rotativos.....	42
Riesgo y confianza en las fuentes de financiación comunitarias .....	44
Los vínculos adscriptivos como fuente de confianza y estabilidad .....	45
2.3. La sociedad contra el mercado.....	51
<b>3. Las <i>minorías intermediarias</i> y la consolidación del estudio de las <i>economías étnicas</i></b> .....	<b>58</b>
3.1. Emergencia, características y dinámica de las <i>minorías intermediarias</i> .....	59
Provisionalidad y extranjería como elementos explicativos en las aproximaciones situacionales .....	62
Perpetuación de las <i>minorías intermediarias</i> .....	64
Las actividades económicas de las <i>minorías intermediarias</i> .....	66
3.2. La operacionalización del término de <i>economías étnicas</i> y el análisis de la minoría japonesa en Estados Unidos.....	69
La construcción de la economía étnica japonesa y la primera generación de inmigrantes .....	71
Vínculos comunitarios y relaciones capitalistas en la minoría intermediaria japonesa .....	74
Disolución y perpetuación de la minoría intermediaria japonesa .....	76
3.3. La perspectiva de las <i>minorías intermediarias</i> , las <i>economías étnicas</i> y la consolidación de los estudios sobre la <i>empresarialidad</i> étnica.....	78
La «excepcionalidad étnica» de las actividades económicas de las <i>minorías intermediarias</i> .....	83
<b>4. De las <i>economías de enclave étnico</i> a la <i>empresarialidad transnacional</i></b> .....	<b>89</b>
4.1. Más allá de los modos duales de incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo: el caso de la <i>economía de enclave</i> cubano en Miami.....	92
La verificación empírica de la «hipótesis del enclave» .....	94
La emergencia del enclave cubano de Miami.....	96
4.2. Características de las <i>economías de enclave étnico</i> : ¿otro capitalismo es posible?.....	99
Surgimiento, desarrollo y ventajas competitivas de las <i>economías de enclave étnico</i> .....	102
<i>Economías de enclave étnico</i> y movilidad social.....	105
4.3. Más allá de las <i>economías de enclave étnico</i> (I): el capital social .....	108
Capital social e incrustación social de la economía .....	110
Los efectos negativos del capital social.....	113
4.4. Más allá de las <i>economías de enclave étnico</i> (II): la <i>empresarialidad</i> étnica transnacional.....	116
Transnacionalismo desde abajo, transnacionalismo desde arriba .....	120
Actividades económicas y <i>empresarialidad</i> de los inmigrantes desde la perspectiva transnacional .....	123
4.5. ¿La <i>empresarialidad</i> étnica como construcción de un capitalismo «comunitario»? .....	127
<b>5. La reformulación de la sociología de la <i>empresarialidad</i> étnica: ¿más allá de la etnicidad? ...</b> .....	<b>138</b>
5.1. La <i>perspectiva interactiva</i> de la <i>empresarialidad</i> étnica .....	140
Estructuras de oportunidad de mercado .....	141
Características de las minorías étnicas y/o inmigrantes .....	146
Estrategias de los inmigrantes emprendedores y efectos de la <i>empresarialidad</i> étnica .....	153
Allegre ma non troppo... ..	156
5.2. La «Teoría» de recursos étnicos y de clase de la <i>empresarialidad</i> étnica .....	163
La oferta y demanda de <i>empresarialidad</i> étnica.....	166

Los efectos de la demanda y de la oferta de empresarialidad étnica .....	168
¿Más allá o más acá de la perspectiva interactiva? .....	172
5.3. La perspectiva de la <i>incrustación mixta</i> .....	175
La reformulación de los planteamientos de la incrustación aplicados a la empresarialidad étnica .....	179
El impacto de los regímenes regulatorios .....	184
Modalidades de incrustación social de la empresarialidad étnica .....	189
5.4. ¿Hacia una <i>empresarialidad</i> sin etnicidad? .....	191
Reloj no marques las horas: la emergencia de una sociología memorística e instantánea.....	195
En el comienzo fue la acción.....	199
La norma social y el mercado desregulado.....	203

## II. LAVAPIÉS Y LAS REDES EMPRESARIALES DE LA POBLACIÓN DE ORIGEN INMIGRANTE .....209

### 6. Una economía «étnica» en Lavapiés .....211

6.1. De «arrabal» y «barrio bajo» al Lavapiés contemporáneo .....	212
Una población históricamente empobrecida en un entorno urbano degradado .....	214
La configuración del tejido económico tradicional de Lavapiés y el proceso de especialización económica del centro urbano.....	217
La pervivencia del tejido económico tradicional .....	221
La dinámica histórica del sector de la distribución en Madrid y en Lavapiés .....	228
El deterioro del centro urbano y la expansión de la periferia metropolitana.....	244
La persistencia de Lavapiés como barrio «degradado» .....	249
Un parque de viviendas deteriorado que se perpetúa en el tiempo.....	255
6.2. Peculiaridades del mercado de la vivienda en Lavapiés: la (infra)vivienda como factor de atracción de población de origen inmigrante.....	265
¿Llegada de inmigración = degradación urbana? .....	266
Los proyectos de rehabilitación urbana y la pervivencia de la infravivienda en Lavapiés .....	275
La transformación de Lavapiés en un barrio con fuerte presencia de población de origen inmigrante.....	286
Extranjeros en Lavapiés: refugiados políticos, turistas e inmigrantes .....	290
6.3. La emergencia y consolidación de una economía «étnica» en Lavapiés.....	300
Las economías «étnicas» como señal de identidad de los procesos migratorios contemporáneos.....	305
La economía «étnica» más allá del colectivo inmigrante: la distribución mayorista en Lavapiés .....	314
Los refugiados políticos argentinos, la venta ambulante y su impacto en el desarrollo de la actual economía «étnica» de Lavapiés .....	324
Expansión y consolidación de la economía «étnica» de Lavapiés.....	331
Localización de los negocios de la economía «étnica».....	337
La economía «étnica» de Lavapiés fuera de Lavapiés .....	342
6.4. La economía «étnica» de Lavapiés: un objeto formal de estudio desbordado .....	348

### 7. ¿Es étnica la economía «étnica»? .....356

7.1. La movilización comunitaria de recursos y sus límites en las estrategias empresariales de los inmigrantes.....	358
Familia, ayudas informales y autoempleo en las redes empresariales de inmigrantes.....	368
Mujeres inmigrantes, negocios y solidaridad «étnica» .....	375
La movilización de la fuerza de trabajo: ¿comunitarismo étnico o «emprendedores» de inclinaciones weberianas? .....	383
El acceso a fuentes de financiación en las redes empresariales de inmigrantes.....	397
7.2. Trabajo por cuenta propia: ¿«The true condition of the laborer»? .....	408
El debate sobre la extensión de los beneficios de la movilidad social ascendente.....	409
...y su aplicación a las redes empresariales de inmigrantes de Lavapiés .....	418
La extensión de la jornada laboral como estrategia de supervivencia de los negocios.....	429
Inmigración y trabajo por cuenta propia: una realidad ambivalente .....	434
7.3 Modos de incorporación por cuenta propia e inmigración en España.....	437
¿Nichos de empleo étnicamente controlados?.....	438
Algo más que una inclinación: los límites de las aproximaciones «eticistas» y «culturales» .....	446
Dime de dónde vienes y te diré cómo trabajas: extranjeros y trabajo por cuenta propia en España.....	455
La legislación de extranjería como elemento regulador de la fuerza de trabajo de origen inmigrante.....	461
Una construcción socialmente diferenciada del estatuto de extranjero .....	471
La cualificación como mecanismo soberanista de comparación y asignación de la población asalariada.....	476
Inmigración y trabajo por cuenta propia: ¿algo más que un fenómeno étnicamente diferenciado? .....	483
Orient-Express: el «misterioso» caso del éxito empresarial de los inmigrantes chinos en España.....	489
7.4 Ni étnica, ni de Lavapiés: simplemente «economía» (simplemente «sociedad»).....	502



<b>III. CONSIDERACIONES FINALES .....</b>	<b>505</b>
<b>8. A modo de conclusión: <i>Un fantasma recorre Europa</i> .....</b>	<b>507</b>
Inmediatismo, presente continuo y afinidad .....	509
Las redes empresariales inmigrantes en Lavapiés: algo más que una inclinación.....	518
Del comunitarismo a la etnificación de la dinámica social.....	530
¿Una reactualización de la sociología de la empresariedad étnica? .....	539
Más allá del comunitarismo étnico: la incrustación de la «economía» en «lo social» .....	546
<b>Anexo I: sobre las fuentes consultadas y el trabajo de campo efectuado .....</b>	<b>551</b>
Sobre la delimitación empírica de nuestro objeto formal de estudio y algunas de las categorías empleadas..	551
Sobre el contenido y las fuentes cuantitativas de nuestro estudio .....	559
Sobre la dimensión cualitativa de nuestro trabajo de campo .....	565
<b>Anexo II: planos del barrio de Lavapiés y otro material gráfico .....</b>	<b>573</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>587</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 6.1. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CNAE-93, 2 DÍGITOS) DEL BARRIO DE EMBAJADORES Y PESO RELATIVO DE LAS MISMAS SEGÚN DISTRITO, MUNICIPIO Y REGIÓN.	222
TABLA 6.2. UNIDADES LOCALES CLASIFICADAS POR ACTIVIDAD PRINCIPAL MAYORITARIA (CNAE-93, 2 DÍGITOS) EN EL BARRIO DE EMBAJADORES Y PESO DE DICHAS UNIDADES EN EL DISTRITO, MUNICIPIO Y REGIÓN, 2.007.	223
TABLA 6.3. UNIDADES LOCALES CLASIFICADAS POR DISTRITO, BARRIO, MUNICIPIO Y REGIÓN SEGÚN ESTRATO DE EMPLEO, 2.007.	225
TABLA 6.4. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CNAE-93, 2 DÍGITOS) DE EMBAJADORES CLASIFICADAS SEGÚN EL ESTRATO DE EMPLEO DE LAS UNIDADES LOCALES, 2.007.	226
TABLA 6.5. UNIDADES LOCALES CLASIFICADAS POR BARRIO, DISTRITO, MUNICIPIO Y REGIÓN SEGÚN EL TIPO DE UNIDAD JURÍDICA, 2.007.	227
TABLA 6.6. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES EN MADRID CLASIFICADOS POR SECTORES Y DISTRITOS (1.903 Y 1.908).	228
TABLA 6.7. EVOLUCIÓN DE LAS LICENCIAS COMERCIALES.	232
TABLA 6.8. ESTABLECIMIENTOS DE LIBRE SERVICIO EN ESPAÑA (1.970-1.984).	234
TABLA 6.9. PRESENCIA DE HIPERMERCADOS EN ESPAÑA Y FRANCIA (1.974-1.985)*.	235
TABLA 6.10. EVOLUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN RÉGIMEN DE LIBRE SERVICIO EN LA COMUNIDAD DE MADRID (1.970-1.985).	235
TABLA 6.11. EVOLUCIÓN DE LA IMPLANTACIÓN DE GRANDES SUPERFICIES EN LA COMUNIDAD DE MADRID (1.931-1.992).	236
TABLA 6.12. CRECIMIENTO DEL LIBRESERVICIO EN ESPAÑA (2.004-2.009).	236
TABLA 6.13. FORMATO DE DISTRIBUCIÓN CON MAYOR DESARROLLO EN ESPAÑA A LO LARGO DE 2.008.	236
TABLA 6.14. DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTACIÓN ENVASADA EN ESPAÑA (CUOTA DE MERCADO SEGÚN FORMATO DE DISTRIBUCIÓN).	237
TABLA 6.15. PRINCIPALES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA SEGÚN FACTURACIÓN, 2.008.	237
TABLA 6.16. DISTRIBUCIÓN DE COMERCIOS NO TRADICIONALES EN LA COMUNIDAD DE MADRID, 1.986.	239
TABLA 6.17. PORCENTAJE DE VENTAS (%) SEGÚN TIPO DE DISTRIBUCIÓN Y SEGÚN PAÍSES, 1.986.	239
TABLA 6.18. LOCALES COMERCIALES ACTIVOS E INACTIVOS SEGÚN ÁMBITO DE REFERENCIA, 2.001.	242
TABLA 6.19. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA NUEVA POR DISTRITOS (€/M2).	246
TABLA 6.20. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA USADA POR DISTRITOS (€/M2).	247
TABLA 6.21. POBLACIÓN DE 16 Y MÁS AÑOS, RESIDENTE EN VIVIENDAS FAMILIARES, POR RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.	250
TABLA 6.22. POBLACIÓN OCUPADA DE 16 Y MÁS AÑOS, RESIDENTE EN VIVIENDAS FAMILIARES, POR SITUACIÓN PROFESIONAL.	250
TABLA 6.23. POBLACIÓN DE 16 Y MÁS AÑOS, RESIDENTE EN VIVIENDAS FAMILIARES, POR NIVEL DE ESTUDIOS ALCANZADO.	251
TABLA 6.24. POBLACIÓN DE 65 AÑOS O MÁS SEGÚN ÁMBITO ESPACIAL DE REFERENCIA.	252
TABLA 6.25. PERSONAS DE 65 AÑOS Y MÁS QUE VIVEN SOLAS SEGÚN ÁMBITO ESPACIAL DE REFERENCIA.	254
TABLA 6.26. MUJERES DE 65 AÑOS Y MÁS QUE VIVEN SOLAS SEGÚN ÁMBITO ESPACIAL DE REFERENCIA.	254
TABLA 6.27. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES POR RÉGIMEN DE TENENCIA, 2.001.	255
TABLA 6.28. ZONAS DE ALTA DENSIDAD INMIGRATORIA EN EL MUNICIPIO DE MADRID, 2.001.	256
TABLA 6.29. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN AÑO DE CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO.	257
TABLA 6.30. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN LAS INSTALACIONES DE LA VIVIENDA.	258
TABLA 6.31. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN ESTADO DEL EDIFICIO.	259
TABLA 6.32. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN ESTADO DE LA VIVIENDA.	259

TABLA 6.33. EDIFICIOS DESTINADOS PRINCIPALMENTE A VIVIENDAS SEGÚN NÚMERO DE VIVIENDAS EN EL EDIFICIO.....	260
TABLA 6.34. INDICADORES DE VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES POR DISTRITOS Y BARRIOS. ....	260
TABLA 6.35. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN SUPERFICIE ÚTIL .....	260
TABLA 6.36. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN LOS PROBLEMAS EN EL ENTORNO DE LA VIVIENDA.....	261
TABLA 6.37. TITULARES DE PERIÓDICOS DE TIRADA NACIONAL CON REFERENCIA (NEGATIVA) AL BARRIO DE LAVAPIÉS.....	263
TABLA 6.38. TITULARES DE PERIÓDICOS DE TIRADA NACIONAL CON REFERENCIA (POSITIVA) AL BARRIO DE LAVAPIÉS.....	264
TABLA 6.39. PREVISIONES DE REHABILITACIÓN. PROGRAMA CUATRIENAL 1.988-1.991.....	276
TABLA 6.40. RESULTADOS DE LOS PROGRAMAS DE REHABILITACIÓN A FINALES DE 1.991.....	277
TABLA 6.41. RELACIÓN DESGLOSADA DE LA INVERSIÓN EN OTRAS ACTUACIONES EN EL SECTOR I DE LAVAPIÉS (1.994-1.999).....	279
TABLA 6.42. EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES LOCALES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE EMBAJADORES (TOTALES Y LAS DEDICADAS AL COMERCIO Y LA HOSTELERÍA) Y DEL PESO DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES SOBRE LAS MISMAS.....	334
TABLA 6.43. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL POR CALLES DE LOS NEGOCIOS DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS.....	341
TABLA 7.1. RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA PREDOMINANTES EN LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS A PARTIR DE ALTAS A EPÍGRAFES DEL IAE (A 2 DÍGITOS), 2.008.....	361
TABLA 7.2. POBLACIÓN OCUPADA POR CUENTA PROPIA SEGÚN NACIONALIDAD Y SITUACIÓN PROFESIONAL, 2.008. PORCENTAJE VERTICAL.....	371
TABLA 7.3. LOCALES DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS POR VOLUMEN ANUAL DE NEGOCIOS.....	420
TABLA 7.4. LOCALES MAYORISTAS EN EL BARRIO DE EMBAJADORES CON VOLUMEN ANUAL DE NEGOCIOS POR ENCIMA DEL TRAMO PRIMERO, SEGÚN POSESIÓN O NO DE ESTATUTO SOCIAL DE INMIGRANTE.....	424
TABLA 7.5. INGRESOS MEDIOS POR MES SEGÚN CONDICIÓN LABORAL Y ESTATUTO DE EXTRANJERÍA (UNIDAD: EUROS)*.....	425
TABLA 7.6. GANANCIAS MEDIAS NETAS (ANUALES Y MENSUALES) POR NACIONALIDAD.....	426
TABLA 7.7. INGRESOS MEDIOS MENSUALES (AGRUPADOS POR TRAMOS), SEGÚN EL PESO RELATIVO EN CADA UNO DE ELLOS DE LOS EXTRANJEROS (POR CONDICIÓN LABORAL Y ESTATUTO DE EXTRANJERÍA) (UNIDAD: %)*.....	427
TABLA 7.8. PESO RELATIVO DE LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS SEGÚN GRANDES ÁREAS GEOGRÁFICAS DE PROCEDENCIA.....	443
TABLA 7.9. EXTRANJEROS (TOTAL) SEGÚN DEPENDENCIA LABORAL EN ESPAÑA Y EN SU PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE (HORIZONTAL).....	450
TABLA 7.10. EXTRANJEROS EN LOS QUE COINCIDE LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SUS EMPLEOS EN ESPAÑA CON LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SU ÚLTIMO EMPLEO EN EL PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE.....	450
TABLA 7.11. EXTRANJEROS SEGÚN CONDICIÓN INMIGRANTE O NO, DEPENDENCIA LABORAL EN ESPAÑA Y EN SU PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE (HORIZONTAL).....	452
TABLA 7.12. EXTRANJEROS (DE CONDICIÓN INMIGRANTE Y NO INMIGRANTE) EN LOS QUE COINCIDE LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SUS EMPLEOS EN ESPAÑA CON LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SU ÚLTIMO EMPLEO EN EL PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE.....	454
TABLA 7.13. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS EN NÚMERO DE AFILIADOS AL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL.....	456
TABLA 7.14. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS POR NÚMERO TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL.....	457
TABLA 7.15. EXTRANJEROS EN ALTA LABORAL POR REGIONES DE PROCEDENCIA Y RÉGIMENES DE LA SEGURIDAD SOCIAL.....	460
TABLA 7.16. REQUISITOS PARA SOLICITAR EL PERMISO DE RESIDENCIA Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA.....	467
TABLA 7.17. REQUISITOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID.....	469
TABLA 7.18. EXTRANJEROS PARA QUIENES LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SU ACTUAL EMPLEO EN ESPAÑA COINCIDE CON LA DE SU ÚLTIMO EMPLEO EN EL PAÍS DE ORIGEN, SEGÚN NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADO Y ESTATUTO SOCIAL DE EXTRANJERÍA (%).....	480

TABLA 7.19. EXTRANJEROS CON ESTUDIOS SUPERIORES SEGÚN OCUPACIÓN ACTUAL (TOTAL Y PORCENTAJES HORIZONTALES).....	482
TABLA 7.20. EXTRANJEROS POR NIVEL DE ESTUDIOS ALCANZADO Y DEPENDENCIA LABORAL. PORCENTAJES VERTICALES. ....	483
TABLA 7.21. PRODUCTO INTERIOR BRUTO NOMINAL (A PRECIOS CORRIENTES) POR PAÍSES, 2.008. ....	492
TABLA 7.22. PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES DE MERCANCÍAS, 2.008.....	493
TABLA 7.23. PRINCIPALES EXPORTADORES DE PRENDAS DE VESTIR, 2.008.....	495
TABLA 7.24. IMPORTACIONES A ESPAÑA EFECTUADAS SEGÚN PAÍSES DE PROCEDENCIA Y TIPOS DE MERCANCÍA (VALORES ABSOLUTOS, PORCENTAJES VERTICALES Y HORIZONTALES), 2.008. ....	497

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 6.1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LOCALES DEDICADOS AL COMERCIO (MAYORISTA O MINORISTA) EN EMBAJADORES. ....	243
FIGURA 6.2. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO CENTRO Y DEL MUNICIPIO DE MADRID (1.970-2.008).....	243
FIGURA 6.3. POBLACIÓN TOTAL DE EMBAJADORES POR EDAD AGRUPADA Y SEXO. ....	253
FIGURA 6.4. POBLACIÓN DE EMBAJADORES POR EDAD Y NACIONALIDAD. ....	253
FIGURA 6.5. EVOLUCIÓN DEL PRECIO (€) DEL METRO CUADRADO DE VIVIENDA USADA POR ÁMBITOS ESPACIALES DE REFERENCIA. ....	267
FIGURA 6.6. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE EMBAJADORES POR NACIONALIDAD (1.986-2.008). ....	288
FIGURA 6.7. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA DE EMBAJADORES (1.986-2.008).....	288
FIGURA 6.8. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS DE EMBAJADORES SEGÚN SU PESO RELATIVO (1.986-2.008). ....	294
FIGURA 6.9. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS DE EMBAJADORES SEGÚN PESO RELATIVO, 1 DE ENERO DE 2.008.....	295
FIGURA 6.10. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS (INMIGRANTES) DE EMBAJADORES SEGÚN CRECIMIENTO RELATIVO (%) DURANTE EL PERIODO 2.000-2.008 EN EMBAJADORES Y EN EL MUNICIPIO MADRILEÑO. ....	298
FIGURA 6.11. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRAJERAS (INMIGRANTES) DE EMBAJADORES SEGÚN LUGAR DE RESIDENCIA (PESO RELATIVO), 1 DE ENERO DE 2.008.....	298
FIGURA 6.12. EXTRANJEROS EN EMBAJADORES POR REGIONES DE PROCEDENCIA Y PESO RELATIVO SOBRE EL TOTAL DE EXTRAJEROS DEL BARRIO, 1 DE ENERO DE 2.008. ....	299
FIGURA 6.13. EVOLUCIÓN (1.986-2.008) DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA DE EMBAJADORES SEGÚN PROCEDAN O NO DE PAÍSES DE INMIGRACIÓN.....	299
FIGURA 6.14. UNIDADES LOCALES DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE EMBAJADORES (AUTÓCTONOS-INMIGRANTES) SEGÚN AÑO DE CREACIÓN (%). ....	323
FIGURA 6.15. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE EXTRANJEROS Y DEL PESO RELATIVO (%) DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN EMBAJADORES (1.996-2.008).....	332
FIGURA 7.1. PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS SEGÚN ALTAS (PRINCIPALES Y SECUNDARIAS) EN EL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (% SOBRE TOTAL DE ALTAS REGISTRADAS). ....	359
FIGURA 7.2. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS GESTIONADOS POR INMIGRANTES SEGÚN REGIONES DE PROCEDENCIA (2.002-2.008).....	444
FIGURA 7.3. PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS DE PROCEDENCIA DE LOS RESPONSABLES DE LOS NEGOCIOS. ....	444
FIGURA 7.4. OCUPADOS POR NACIONALIDAD Y SITUACIÓN PROFESIONAL, 2.008.....	459
FIGURA 7.5. AFILIADOS EXTRANJEROS AL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS POR NACIONALIDAD. PESO RELATIVO SOBRE TOTAL DE COMPATRIOTAS AFILIADOS.....	459
FIGURA 7.6. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS AFILIADOS AL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL SOBRE EL TOTAL DE AFILIADOS DE SU MISMA NACIONALIDAD. ....	472
FIGURA 7.7. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA CON DESTINO A ESPAÑA (VALOR ABSOLUTO Y NÚMERO DE OPERACIONES) (2.001-2.008). ....	494
FIGURA 7.8. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA SEGÚN LUGARES DE DESTINO DE LAS MERCANCÍAS.....	494
FIGURA 7.9. TRABAJADORES EXTRANJEROS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL SEGÚN DEPENDENCIA LABORAL.....	503

## ÍNDICE DE MAPAS

MAPA 6.1. ÁREA DEL BARRIO DE EMBAJADORES AFECTADA POR LOS PROGRAMAS DE INTERVENCIÓN PREFERENTE (1.988-1.991).....	278
MAPA 6.2. ÁREA DEL BARRIO DE EMBAJADORES AFECTADA POR LA DECLARACIÓN DEL ÁREA DEL ÁREA DE REHABILITACIÓN PREFERENTE (CONVENIO DE 1.997 Y AMPLIACIÓN DE 2.003).....	278
MAPA 6.3. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE POBLACIÓN EXTRANJERA POR ENCIMA DE LA MEDIA DE EMBAJADORES (32,5%).....	283
MAPA 6.4. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE INFRAVIVIENDA SUPERIOR A LA MEDIA DE EMBAJADORES (15,4%).....	283
MAPA 6.5. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE VIVIENDAS DE MENOS DE 31 m2 SUPERIOR A LA MEDIA DE EMBAJADORES (9,6%).....	284
MAPA 6.6. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE VIVIENDAS SIN CUARTO DE BAÑO EN EL INTERIOR DE LAS MISMAS SUPERIOR A LA MEDIA DE EMBAJADORES (5%).....	284
MAPA 6.7. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE VIVIENDA EN ALQUILER POR ENCIMA DE LA MEDIA DE EMBAJADORES (23,6%).....	285
MAPA 6.8. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.000.....	291
MAPA 6.9. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.003.....	291
MAPA 6.10. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.005.....	292
MAPA 6.11. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.008.....	292
MAPA 6.12. APERTURAS DE NUEVAS ACTIVIDADES (COMERCIO MINORISTA) EN EL MUNICIPIO DE MADRID (2.000-2.004).....	302
MAPA 6.13. APERTURAS DE NUEVAS ACTIVIDADES (COMERCIO MAYORISTA) EN EL MUNICIPIO DE MADRID (2.000-2.004).....	303
MAPA 6.14. COMERCIOS MAYORISTAS EN EMBAJADORES, 1.990.....	318
MAPA 6.15. ÁREAS COMERCIALES ESPECIALIZADAS EN EMBAJADORES, 1.992.....	318
MAPA 6.16. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN EMBAJADORES, 2.002.....	335
MAPA 6.17. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN EMBAJADORES, 2.005.....	335
MAPA 6.18. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN EMBAJADORES, 2.008.....	336
MAPA 6.19. ESTABLECIMIENTOS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA POR PORTALES, 1.999.....	336
MAPA 6.20. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL EN EMBAJADORES DEL SECTOR DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA SEGÚN CONDICIÓN «AUTÓCTONO/ INMIGRANTE» DEL TITULAR, 2.008.....	339
MAPA 6.21. DISTRITOS DEL MUNICIPIO DE MADRID DONDE LAS EMPRESAS DE INMIGRANTES PRESENTES EN LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS TIENEN OTROS LOCALES.....	346
MAPA 6.22. EMPLAZAMIENTOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID DONDE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS TIENEN OTROS LOCALES.....	347
MAPA 6.23. EMPLAZAMIENTOS DENTRO DE ESPAÑA DONDE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS TIENEN OTROS LOCALES.....	347





## Agradecimientos

Con los vientos que soplan hoy a favor de la apropiación privada de *lo común* y de *lo público* (incluidos el saber y la cultura), corremos el riesgo de ser demandados si reconocemos que esta investigación, como no podía ser de otra forma en el ámbito de la producción científica de conocimiento (y de la vida misma), tiene mucho de ajeno. Y, sin embargo, ¿cómo prescindir de este reconocimiento de la deuda adquirida? Aunque no la salde, estas líneas esperan poder servir, al menos, para explicitar lo mucho que debo a quienes decidieron, de modos diversos, permitirnos que hiciéramos *lo suyo* nuestro.

Me parece obligado comenzar reconociendo la ayuda prestada por distintas instituciones, grupos y centros investigadores, un apoyo y una cobertura institucional y académica sin los cuáles este proyecto habría sido mucho más costoso, precario e incierto. Quiero agradecer en este sentido a la Universidad Complutense de Madrid la concesión de una beca predoctoral de *Formación de Personal Investigador*, así como varias bolsas de viaje que me permitieron visitar distintos centros investigadores extranjeros (*University of California* en Davis y la *Université Paris X* en París) que han enriquecido y permitido llevar a buen puerto esta investigación. Muchísimas gracias a Luis Guarnizo y a Pierre Rolle por las facilidades y por la generosidad personal e intelectual con la que me recibieron. Espero que vean muchas (o algunas) de las críticas y sugerencias que me hicieron reflejadas en esta tesis y no crean que su esfuerzo por ayudarme fue en vano.

Me gustaría también hacer constar mi agradecimiento al *Instituto de Economía y Geografía* del CSIC, al *Programa de Migraciones y Multiculturalidad* de la Universidad Autónoma de Madrid, al departamento de Sociología de la Universidad de Salamanca, al Grupo de Investigación GRESCO y a la Sección Departamental de Sociología III (ambos de la Universidad Complutense de Madrid) por haberme acogido en algún momento de estos últimos años, facilitándome la participación (ya sea como becario, investigador contratado o profesor) en distintos proyectos docentes y de investigación gracias a los cuáles ha sido posible dar continuidad y mayor solidez a este estudio y a mi propia trayectoria investigadora. Gracias, por lo tanto, a los integrantes de los mismos que han compartido (y comparten) su tiempo e inquietudes conmigo, así como a quienes, en distintos momentos, me ofrecieron su apoyo y confianza en estos centros y grupos: Luis Abad, María Ángeles Durán, Carlos Giménez, Mariano Fernández Enguita, Eduardo Terrén, Fernando García Selgas y Alfonso Pérez-Agote.

Quisiera poder agradecer también aquí a los organizadores y asistentes del fenecido *Taller de Relaciones Salariales* de la U.C.M., del Seminario Permanente *Desarrollo Industrial y Movimientos Migratorios* del Colegio de la Frontera Norte de Tijuana (México), al ya referido *Grupo de Estudios Sociocultu-*

*rales Contemporáneos* de la U.C.M., al *Hemispheric Institute on the Americas* de la University of California-Davis, al difunto *Grupo Pic-nic* de la Facultad de Ciencias de la Información de la U.C.M. y al *Master en Migración y Relaciones Intercomunitarias* de la Universidad Autónoma de Madrid por haberme invitado a presentar en ellos versiones previas de esta investigación y haberlas discutido amigablemente conmigo. Asimismo quiero dar las gracias al Colectivo IOÉ de Madrid y a Enrique Montoliù de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid por su ayuda y por todos los recursos que han puesto a disposición de esta investigación de forma absolutamente generosa. Gracias también a las personas *migrantes* que, procedentes de diferentes partes del planeta y en situaciones no siempre fáciles, han aceptado participar de forma desinteresada en este estudio.

Finalmente, querría agradecer el apoyo personal, académico e intelectual que me ha brindado mi directora de tesis, Margarita Barañano Cid, a lo largo de todos estos años. Le estoy muy agradecido por la enorme confianza con la que siempre me ha correspondido y por la generosidad con la que ha compartido conmigo, desde el primer momento, redes, recursos y proyectos de investigación, sin los cuáles esta tesis doctoral habría sido imposible.

Pero no sólo de pan vive el hombre y esta tesis doctoral también se ha alimentado y mantenido en pie gracias a la ayuda, los consejos, el cariño y el apoyo de muchos amigos y amigas con quienes he compartido proyectos académicos, intelectuales, políticos y vitales (entremezclándose muchas veces unos y otros espacios). Todos ellos, de maneras muy diferentes y en grados diversos, me han ayudado a terminar (de una vez) esta tesis: Anouk, Fred Thomas, Mouss, David Vercauteren, Nanou y Diego, Carlos Alberto Castillo, Matilde Fernández, Mar Maira, Guacimara, José Santiago, Pablo López Calle, Elena Casado, Antonio García, Carmen Romero, Antonio Álvarez, Maggie Schmitt, Diego Palacios, Iñaki García Borrego, Cecilia Jiménez, Edu *pixel*, Fernán Chalmeta, *perrymason*, Jorge Lago, Pablo Meseguer, Walter Actis, Manolo Río, Nacho Castiën, Patricia Romeiro, Maru, Jesús Rogero, Daniel Albarracín, Almudena «trafis» y todo el proyecto asociativo «Traficantes de Sueños», Oscar Chaves, Raquel Mallouh, Andrés Molina, la familia Asensio Álvarez al completo, *angelnieta*, Olga Fotinopulos, Clara Guilló, María Serrano, María Solé, Rufito, Sergio García,... Sé que es poco una simple enumeración, pero me parecía imposible e injusto no hacerlo.

Por último, *last but not least*, quiero agradecer muy especialmente a Jorge García López por su generosidad y por ayudarme a mantener vivo mi entusiasmo por la sociología (otra sociología es posible), a mi familia (Segundo, Isabel, Ana Belén, José Luis, Noelia y Dani) por su apoyo constante e incombustible y, por supuesto, por supuesto, por supuesto, a María, por el inmenso apoyo y amor demostrado más allá (a pesar incluso) de esta tesis doctoral. Gracias.

Madrid, marzo de 2.010.

# 1. *Empresarialidad* e inmigración: «The true condition of the laborer...»

*What is the true condition of the laborer? I take it that it is best for all to leave each man free to acquire property as fast as he can. Some will get wealthy. I don't believe in a law to prevent a man from getting rich; it would do more harm than good. So while we do not propose any war upon capital, we do wish to allow the humblest man an equal chance to get rich with everybody else. [Applause] When one starts poor, as most do in the race of life, free society is such that he knows he can better his condition; he knows that there is no fixed condition of labor, for his whole life. I am not ashamed to confess that twenty five years ago I was a hired laborer, mauling rails, at work on a flat-boat, just what might happen to any poor man's son! [Applause] I want every man to have the chance—and I believe a black man is entitled to it—in which he can better his condition—when he may look forward and hope to be a hired laborer this year and the next, work for himself afterward, and finally to hire men to work for him! That is the true system.\**

Abraham Lincoln, «Speech at New Haven, Connecticut»  
6 de marzo de 1.860 [Collected Works of Abraham Lincoln, Vol. IV, pp. 24-25]

Probablemente, la acentuación de la llegada de flujos migratorios de origen extranjero a nuestro país ha constituido una de las transformaciones recientes más significativas de la estructura social española [ARANGO, 1.993 y 2.003], [AJA y ARANGO, 2.006], [CACHÓN, 2.009], [IZQUIERDO, 1.996], [SOLÉ, 2.001]. Su impacto en distintos aspectos (demográficos, culturales, económicos, políticos, religiosos) de nuestra realidad social parece innegable y de amplio alcance. Con cierto retraso con respecto a otros países de nuestro entorno europeo, hemos asistido al nacimiento de la «España inmigrante» [CACHÓN, 2.002], así como a la progresiva irrupción de la inmigración entre las principales «preocupaciones» y «problemas» de gobernados y gobernantes.

Fue en este contexto cuando (allá por los años 2.000-2.001, justo en el momento en que se aceleraba la llegada de extranjeros a España) comenzamos este proyecto de investigación doctoral con la vaga idea de efectuar un estudio sobre «las transformaciones del trabajo». Fue en ese contexto también en el que consideramos oportuno y sociológicamente relevante orientar empíricamente nuestra investigación hacia el impacto de tales flujos migratorios en el mercado laboral. No

---

\* «¿Cuál es la verdadera condición del trabajador asalariado? Supongo que es mejor para todos dejar que el hombre libre se convierta en propietario tan rápido como sea capaz. Algunos se harán ricos. No creo en las leyes que impiden a los hombres hacerse ricos, sería peor el remedio que la enfermedad. Así pues, nosotros no proponemos ninguna guerra contra el capital, sino que lo que deseamos es facilitar al hombre humilde las mismas oportunidades para hacerse rico que las que tiene cualquier otro [aplausos]. Cuando uno comienza siendo pobre, como le ocurre a la mayoría en la carrera de la vida, una sociedad libre será aquella que le permita saber que podrá mejorar su suerte, saber que no está atado de por vida a la condición de trabajador [asalariado]. No me avergüenzo de confesar que hace veinticinco años fui un trabajador asalariado, construyendo el ferrocarril, trabajando en un barco, ¡lo que le toca hacer a cualquier hijo de un hombre pobre! [aplausos]. Deseo que cada hombre—incluido el hombre negro—tenga la oportunidad de mejorar su condición: ¡que cuando mire hacia el futuro pueda esperar ser un trabajador asalariado este año y más tarde trabajar para él mismo, para, finalmente, poder contratar a otros hombres para que trabajen para él! Ese es el verdadero sistema».

fuimos los únicos. Y es que, a pesar de nuestra larga historia como país «productor» de emigrantes, el impulso de los estudios sobre las migraciones en España (vía, por ejemplo, el incremento de los recursos y fondos para la investigación) no se produjo hasta nuestra reciente configuración como país «de inmigración» (país receptor de inmigrantes) y hasta la configuración de dicha presencia extranjera como un «problema social» a gestionar.

Al igual que había ocurrido previamente en otros países con mayor tradición receptora de inmigrantes, en el caso español, los tiempos y tipos de aproximaciones a las migraciones se han visto fuertemente condicionados por el modo como hemos construido socialmente, en tanto que «sociedad de llegada», el campo de la «inmigración» y los «problemas» a ella vinculados [SAYAD, 1.989, 1.999 y 2.006], [SANTAMARÍA, 2.002], [GARCÍA BORREGO, 2.001]. Y ha sido a partir de una delimitación «fragmentada» de las «migraciones» (reducidas a «inmigraciones», a una presencia temporal y de carácter principalmente económico, etc.) [Cf. Anexo I] como resultaron determinadas las líneas (y nacionalidades) de investigación prioritarias de éste objeto de estudio construido, como decimos, más en términos gestión política —a menudo bajo una alarma social mediáticamente construida— que en términos sociológicos.

De manera que podemos decir que la construcción de las migraciones como objeto de estudio se efectuó desde el punto de vista, las urgencias y las preocupaciones de la «sociedad de llegada»<sup>1</sup>. En el caso de España, al estar ante unos flujos de condición mayoritariamente «inmigrante» o, lo que es lo mismo, ante migraciones fundamentalmente «económicas» o «laborales», no resulta sorprendente que el mercado de trabajo haya sido uno de los primeros y más frecuentes objetivos de las investigaciones efectuadas (y financiadas)<sup>2</sup>. La incorporación de las poblaciones inmigrantes al mercado de trabajo en modalidades por cuenta ajena se convirtió, por lo tanto, en un tema de estudio recurrente. Lincoln, como veíamos en la cita que abría esta introducción, deseaba hacer del trabajo por cuenta propia el verdadero destino de los trabajadores asalariados (*the true condition of the laborer...*), la plasmación del «sueño americano» para aquellos inmigrantes que llegaban por miles a

---

<sup>1</sup> Unas preocupaciones y problemas socialmente candentes que, sin embargo, no siempre tienen porqué ser sociológicamente relevantes para la explicación de las migraciones contemporáneas. Y, viceversa, dimensiones tan importantes para comprender las migraciones como son los propios contextos de partida y las dinámicas que, en las sociedades de origen, habrían producido a esos futuros «inmigrantes» (que son también, previa y simultáneamente, convertidos en «emigrantes»), serán frecuentemente ignoradas en unas sociedades de llegada en las que los *migrantes* cobran solo visibilidad y reciben atención en tanto que «inmigrantes». Véase a este respecto [SAYAD, 1.989, 1.999 y 2.006] y el Anexo I de esta investigación.

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo: [ABAD, 2.002 y 2.003], [APARICIO y TORNOS, 2.000], [ARANGO y SUÁREZ, 2.003], [CACHÓN, 1.995 y 1.997], [CARRASCO, 1.999], [COLECTIVO IOÉ, 1.995, 1.998, 1.999a, 2.001a y 2.001c], [GIMÉNEZ ROMERO, 1.992], [IZQUIERDO, 2.003], [MARTÍNEZ VEIGA, 1.998 y 2.004], [PAJARES, 2.009] [SOLÉ, 1.995], [SOLÉ y PARELLA, 2.001].

La centralidad que tuvo en un primer momento dentro de la sociología de las migraciones española los estudios sobre la inserción laboral de los diferentes colectivos inmigrantes en el trabajo por cuenta ajena fue dejando paso, conforme la población inmigrante se fue asentando y reagrupando a sus familias o creándolas, a nuevas líneas de investigación sobre sus «problemas de integración» en la sociedad española: el acceso (precario) a la vivienda, las pautas de reproducción y salud, el fracaso escolar de los jóvenes o la violencia ligada a las «bandas», la crisis identitaria de las denominadas «segundas generaciones», el acceso a la ciudadanía o la participación política y asociativa de los inmigrantes, sus pautas de consumo, etc.



la «tierra de las oportunidades». Sin embargo, lo cierto es que la historia de los movimientos migratorios de los últimos siglos hacia las sociedades occidentales parece haber constituido más bien un movimiento de incorporación masiva de poblaciones rurales al mundo urbano y al trabajo asalariado (por cuenta ajena). Este predominio del estatuto de trabajador asalariado por cuenta ajena entre las poblaciones inmigrantes habría conllevado, en ocasiones, cierta desconsideración académica de los modos de empleo por cuenta propia también presentes en dichas poblaciones.

Vista la «saturación» de este tipo de estudios, sin renunciar a nuestra primera intención de investigar sobre «inmigración y transformaciones del trabajo», nos pareció que podía tener un «valor añadido» centrar empíricamente la investigación en estas modalidades de incorporación laboral por cuenta propia, por entonces escasamente investigadas en España<sup>3</sup>. Se trataba, sin duda, de una vía cuantitativamente «minoritaria» en términos comparativos dentro de la población inmigrante pero que, no obstante, crecía significativamente en términos absolutos<sup>4</sup>, alcanzando una notable visibilidad e impacto en ciertos espacios metropolitanos<sup>5</sup>. Además, en términos más cualitativos, los modos de empleo por cuenta propia parecían constituir una «anomalía» relativamente frecuente entre ciertos colectivos extranjeros (como, por ejemplo, en España, los inmigrantes de origen chino) que «misteriosamente» lograban vías «alternativas» (y relativamente «exitosas») de incorporación a un mercado de trabajo «segmentado» y discriminatorio hacia las poblaciones inmigrantes.

De manera que fuimos desplazando y delimitando nuestro objeto formal de estudio en torno a los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones extranjeras de origen inmigrante. Era un primer paso, el viento parecía soplar a nuestro favor. Más aún cuando comenzamos a investigar seriamente sobre cuanto había sido escrito a propósito de este tema —en España, insistimos, por entonces casi inédito— y descubrimos la existencia, fuera de nuestras fronteras, de una tradición investigadora relativamente larga y fructífera que se había dado por objeto formal de

---

<sup>3</sup> En el momento en que comenzamos nuestra investigación las investigaciones efectuadas en España sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes eran relativamente escasas: [HERRANZ, 1.996], [BUCKLEY, 1.998], [GIMÉNEZ ROMERO, 2.000], [SEMPERE, 2.000], [BELTRÁN, BETRISEY, LÓPEZ SALA y SÁIZ LÓPEZ, 2.001]. Desde entonces han crecido de forma considerable, véase, por ejemplo: [ALARCÓN, PARELLA y SOLÉ, 2.009], [ARAMBURU, 2.002], [ARJONA, 2.005 y 2.006], [ARJONA y CHECA, 2.006], [BELTRÁN, 2.004], [BELTRÁN y SÁIZ LÓPEZ, 2.002], [BELTRÁN, OSO y RIBAS, 2.006], [BETRISEY, 2.007], [CAVALCANTI, 2.007 y 2.008], [CEBRIÁN y BODEGA, 2.002], [COLECTIVO IOÉ, 2.006], [GARCÍA BALLESTEROS, 2.006], [GÓMEZ CRESPO, 2.007], [MENA, 2.007], [MORERAS, 2.002 y 2.005], [OSO y RIBAS, 2.006], [OSO y VILLARES, 2.008], [PARELLA, 2.005], [RIBAS y SEMPERE, 2.006], [RIESCO, 2.003a, 2.008 y 2.010], [SAIZ LÓPEZ, 2.007], [SERRA, 2.008], [SOLÉ y PARELLA, 2.005], [SOLÉ, PARELLA y CAVALCANTI, 2.007], [TORRES, 2.006] o [VILLARES, 2.007].

<sup>4</sup> La media anual en España de trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social por cuenta propia (sin contabilizar a los empleados en el régimen de empleados del hogar) era de 231.817 personas en 2.008, cifra muy inferior (el 12,7%) a los 1.820.589 extranjeros afiliados por cuenta ajena. No obstante, se trata de una cifra que no ha dejado de crecer en términos absolutos a lo largo de la última década (61.087 extranjeros afiliados por cuenta propia en 1.999).

<sup>5</sup> Este sería el caso, sin duda, de Lavapiés en Madrid, pero también de otros barrios de importantes ciudades en España como: el Raval en Barcelona [ARAMBURU, 2.002], [MORERAS, 1.997, 2.002 y 2.005], [SARGATAL, 2.001] [SOLÉ, PARELLA y CAVALCANTI, 2.007], Russafa en Valencia [SOLÉ, PARELLA y CAVALCANTI, 2.007], [TORRES, 2.006], San Francisco en Bilbao [PÉREZ-AGOTE, TEJERINA y BARAÑANO, 2.010], o del centro urbano de ciudades como Alicante [SEMPERE, 2.000] o Almería [ARJONA, 2.006].

estudio, precisamente, la relación entre los modos de empleo por cuenta propia y las minorías étnicas. Nos referimos a lo que en esta investigación hemos denominado como la sociología de la *empresarialidad étnica*, un ámbito de estudio situado a caballo de la sociología económica y de los estudios sobre migraciones y relaciones interétnicas.

Tal y como veremos [Cf. Capítulo 2], la sociología de la *empresarialidad étnica* en ocasiones se ha reivindicado, no siempre con justicia, como heredera de los estudios y debates de la sociología clásica alemana (Weber, Sombart, Simmel...) sobre los denominados *pueblos paria* y su impacto en el origen de las sociedades capitalistas modernas. A pesar de ello, su desarrollo como ámbito de estudio específico habría que situarlo, en realidad, en Estados Unidos en las décadas de 1.960 y 1.970. Es decir, en los Estados Unidos de las movilizaciones y debates pro derechos civiles de las minorías étnicas y en un contexto de crisis económica mundial en el que buena parte de los países capitalistas desarrollados, ante la recesión económica y el crecimiento del desempleo, optaron por el cierre de fronteras y la implementación de políticas migratorias restrictivas [RIBAS, 2.004: 108 y ss.]. Fue en ese momento, creemos que no por casualidad, cuando, dentro la reflexión sobre los movimientos migratorios, comenzó a cobrar mayor protagonismo la pregunta acerca de las dimensiones «emprendedoras» de la población inmigrante, es decir, acerca de su capacidad para generar oportunidades de empleo para ellos mismos y para muchos de sus compatriotas vía iniciativas de trabajo por cuenta propia. Posteriormente, desde la década de 1.980, la sociología de la *empresarialidad étnica* vivirá su consolidación como campo de estudio específico, un ámbito de estudio que se ha mantenido vivo hasta nuestros días, extendiéndose, más allá de la sociología norteamericana, a escala planetaria<sup>6</sup>.

Todo parecía, por lo tanto, ir por buen camino: habíamos delimitado formalmente nuestro objeto de estudio (los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes) [Cf. Anexo I] y contábamos, además, con una (relativamente consolidada, aunque «joven») tradición sociológica en la que apoyarnos para fundamentar teóricamente nuestro estudio. Por otro lado, los abundantes trabajos empíricos realizados en Estados Unidos (y otras partes del planeta) sobre la «empresarialidad» de los inmigrantes y las minorías étnicas podían servirnos de inspiración a la hora de diseñar una estrategia eficaz desde la cual abordar empíricamente nuestro objeto formal de estudio y, por

---

<sup>6</sup> Fuera del ámbito de la sociología norteamericana puede verse, por ejemplo: [ALDRICH, JONES y McEVOY, 1.984], [AUVOLAT y BENATTIG, 1.988], [BARRET, JONES y McEVOY, 1.996], [BHACHU, 1.988], [BOUBAKRI, 1.985], [ENGELN, 2.001], [ESSERS, BENSCHOP y DOOREWAARD, 2.003], [FAIST, 2.000], [FREEMAN y ÖGELMAN, 2.000], [GUILLON y TABOADA-LEONETTI, 1.986], [HILLMANN, 1.999], [JOSEPHIDES, 1.988], [KHATTAB, 2.002], [KLOOSTERMAN, 2.000], [KLOOSTERMAN y RATH, 2.001], [KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN y RATH, 1.999], [MA MUNG, 1.992 y 1.994], [MA MUNG y GUILLON: 1.986], [MA MUNG y SIMON, 1.990], [MA MUNG y DINH, 2.007], [MOROKVASIC, 1.987, 1.988 y 1.993], [NEDERVEEN PIETERSE, 2.003], [NORA CHIANG, 2.004], [PETERS, 2.002], [PHIZACKLEA, 1.983 y 1.988], [RATH, 2.000a, 2.000b y 2.002], [SIMON, 1.976 y 1.993], [TARRIUS, 1.993 y 2.002], [WATSON, KEASEY y BAKER, 2.000], [WILPERT y GITMEZ, 1.987], [WONG y NG, 2.002], [WONG, 2.004] o [ZUCHETTI, 1.996]. Para el caso español véase, por ejemplo, la bibliografía señalada en la nota al pie número 3.

supuesto, de cara a ordenar e interpretar los datos (cualitativos y cuantitativos) que nuestra investigación fuera produciendo.

Así pues, el envite parecía claro: se trataba, básicamente, de adaptar los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* surgidos en el contexto norteamericano a la realidad migratoria de la sociedad española. ¿Y en qué consistían estos planteamientos? ¿Qué es lo que proponía la sociología de la *empresarialidad étnica*? ¿Cuáles eran sus principales señas de identidad a la hora de abordar los modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas? Para empezar, ¿qué se entendía por *empresarialidad étnica*?

### *La operacionalización de la empresarialidad étnica como objeto formal de estudio en la sociología norteamericana*

Para esta corriente de la sociología que aquí estamos investigando, la *empresarialidad étnica* sería equiparable a los modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas y/o inmigrantes. De hecho, la *empresarialidad étnica* quedaba definida como la presencia significativa del trabajo por cuenta propia dentro de grupos definidos en base a criterios étnicos [PORTES y ZHOU, 1.996: 220] [LIGHT y BONACICH, 1.988: 18]. Se trata, como vemos, de una definición «de mínimos» que, sin embargo, no ha impedido que se generase una fuerte polémica en torno a ella. De vocación eminentemente empírica (y, a menudo, poco inclinada a la sistematización teórica), los primeros pasos de la sociología de la *empresarialidad étnica* se caracterizaron por una notable dispersión terminológica a la hora de abordar empíricamente su objeto formal de estudio. Nosotros creemos que, por su importancia en la consolidación de este campo de estudio y por su carácter pionero, es necesario hacer mención aquí, al menos, a tres de estas demarcaciones: las *minorías intermeditarias* [Cf. Capítulo 3], las *economías étnicas* [Cf. Capítulos 2 y 3] y las *economías de enclave étnico* [Cf. Capítulo 4] (aunque se podrían señalar algunos términos más: *hegemonía étnica* [JIOBU, 1.988a y 1.988b], *nichos inmigrantes y/o étnicos* [WALDINGER, 1.989 y 1.994] [WALDINGER y DER-MARTIROSIAN, 2.001], etc.).

Se trataba, como veremos, de tres aproximaciones en disputa cuyas diferencias, más que con debates teóricos y diferencias de carácter sustantivo, tenían que ver, en realidad, con distintas valoraciones sobre el modo más conveniente de operacionalizar la *empresarialidad étnica* para su abordaje empírico. De hecho, nuestra hipótesis es que, más allá de las diferencias formales y de los acentos puestos aquí o allá por cada una de estas aproximaciones, todas ellas compartían un trasfondo teórico común (casi siempre implícito) que es el que nos permite hablar de la sociología de la *empresarialidad étnica* en términos unificados. Toda la primera parte de esta investigación constituye una tentativa de presentación y sistematización de los distintos planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica*, de sus presupuestos teóricos y de sus limitaciones. Dejemos, por lo tanto, de lado este debate y centrémonos por ahora, simplemente, en cómo cada una de estas aproxima-

ciones habría operacionalizado la *empresarialidad étnica* para su abordaje empírico, pues, como veremos, se trata de apuestas que condicionan necesariamente el alcance explicativo de la investigación.

El término de *minorías intermediarias* (u otros semejantes como: *middleman trading people*, *marginal trading people*, *migrant intermediation*, etc.) constituye, posiblemente, el término pionero en la tentativa de dar cuenta de la *empresarialidad étnica* [Cf. Capítulos 2 y 3]. Inspirado en la sociología de autores clásicos como Weber (y su referencia al capitalismo y *los pueblos paria*) y Sombart (y su análisis del papel desempeñado por los judíos en el desarrollo del capitalismo), el término se desarrolla en las décadas de 1.950 y 1.960 [BECKER, 1.956], [BLALOCK, 1.967], [CAHNMAN, 1.957], [STRYKER, 1.959], siendo posteriormente recuperado y actualizado para el estudio de la *empresarialidad étnica* gracias, fundamentalmente, a los trabajos de Bonacich *et al.* [BONACICH, 1.973, 1.980 y 1.987] [BONACICH y MODEL, 1.980]. El término de *minorías intermediarias* hacía referencia a grupos étnicos diaspóricos (judíos, armenios, sikhs del este de África, chinos de ultramar, etc.) que ocupaban a lo largo del mundo una posición similar como intermediarios —entre el conjunto de la sociedad y las elites, los productores y los consumidores, los empleadores y los empleados, etc.— dentro de la estructura social de las sociedades de llegada, concentrándose laboralmente de manera destacada en el comercio (aunque históricamente también en otras ocupaciones como: contratistas de fuerza de trabajo, recaudadores, prestamistas, etc.) [IBID.: 583]. Dicho término había sido empleado hasta entonces en el contexto de sociedades tradicionales, coloniales o con procesos de desarrollo capitalista aún poco consolidados, sin embargo, Bonacich tratará de aplicar el análisis de las *minorías intermediarias* a las sociedades capitalistas avanzadas [BONACICH, 1.973, 1.980 y 1.987].

En este tipo de sociedades, las investigaciones efectuadas desde la perspectiva de las *minorías intermediarias* [BONACICH y MODEL, 1.980] harán referencia a la existencia de *economías étnicas* dentro de estos grupos intermediarios, anticipando con su definición implícita de la *empresarialidad étnica* —trabajo por cuenta propia de los miembros de la minoría estudiada, más el trabajo no remunerado de familiares dentro de los negocios de la minoría intermediaria y los eventuales empleados de dichos negocios pertenecientes a la minoría en cuestión— el contenido posterior del término de *economía étnica*, enfoque éste último fuertemente influenciado por la propia perspectiva de las *minorías intermediarias*. No obstante, Light (uno de los principales impulsores, como veremos, del término de *economía étnica*), valorando la utilidad del enfoque de las *minorías intermediarias* para el estudio de los inmigrantes emprendedores de origen coreano en la ciudad Los Ángeles, va a establecer una distinción entre una y otra aproximación [LIGHT y BONACICH, 1.988]. En su opinión, el término de *minoría intermediaria* sería útil como una primera aproximación al fenómeno de la *empresarialidad étnica* en la medida en que dicho término aborda la cuestión de la sobrerrepresentación de determinadas minorías étnicas en los modos de empleo por cuenta propia, así como la importancia

de la *dimensión de la oferta* en la *empresarialidad étnica* (es decir, la capacidad de estos grupos para llevar a cabo actividades emprendedoras independientemente de los contextos económicos en los que se insertan) o las tensiones intergrupales derivadas de sus actividades económicas [IBID.: 17]. Sin embargo, pese a estos posibles aspectos interesantes, Light considera problemática la orientación implícita del término de *minorías intermediarias* hacia sociedades tradicionales o en vías de desarrollo y su aplicación a grupos cuya vinculación al comercio (en sociedades donde las actividades comerciales solían estar sancionadas negativamente y relegadas a grupos aislados y/o externos a la propia sociedad) había sido una respuesta histórica a su condición *paria*.

Es decir, desde su punto de vista, el término de *minorías intermediarias* sería útil para aplicarlo a minorías con una historia comercial en el capitalismo tradicional, pero ¿cómo dar cuenta con él de la *empresarialidad* de grupos como los coreanos afincados en sociedades capitalistas modernas y sin un pasado histórico vinculado al comercio en distintas partes del mundo en tanto que *minoría intermediaria*? [IBID.: 18] [LIGHT y GOLD, 2.000: 7]<sup>7</sup>. Las *minorías intermediarias* serían, por lo tanto, desde este punto de vista, un caso concreto de *empresarialidad étnica*, más que un término capaz de dar cuenta de las distintas dimensiones de esta última. La *empresarialidad étnica* haría referencia a algo más general y amplio que el fenómeno específico de las *minorías intermediarias*, que aparecía cuando la sucesión de generaciones forjaba en una minoría étnica no asimilada una tradición de especialización comercial [LIGHT y BONACICH, 1.988: 18].

Recuperando la demarcación de los límites de la *empresarialidad étnica* establecida por Bonacich y Modell [1.980] en sus estudios pioneros sobre *minorías intermediarias* en las sociedades capitalistas modernas, los principales impulsores del enfoque de la *economía étnica* delimitaron, en un primer momento, el alcance del término a las personas del grupo étnico considerado que trabajasen por cuenta propia (con o sin empleados), a los miembros no remunerados de su familia que ayudaran en el negocio, así como, en caso de existir, a los empleados (familiares o no) pertenecientes al mismo grupo étnico que el propietario del negocio<sup>8</sup>. Todo cuanto no formase parte de la *economía étnica* pertenecería automáticamente al mercado de trabajo y la economía convencionales [LIGHT y GOLD, 2.000: 4] [LIGHT y BONACICH, 1.988: x-xi].

Según esta perspectiva, la *economía étnica* no implica necesariamente una concentración de *empresas étnicas* (de empresas propiedad de algún miembro del colectivo étnico considerado) en un territorio o en un sector de actividad económica concretos, ni que dichas *empresas étnicas* vendan a clientes o compren a proveedores del mismo grupo étnico. El concepto de *economía étnica* no pre-

<sup>7</sup> Pese a esta afirmación de Light, podemos encontrar estudios interesantes sobre los coreanos en Nueva York y Los Ángeles efectuados desde los planteamientos de las *minorías intermediarias*. Véase, por ejemplo: [GAP MIN, 1.996].

<sup>8</sup> Se trata de una definición muy similar a la propuesta para el término de *economía inmigrante* empleado simultáneamente al de *economía étnica* («la *economía inmigrante* consiste en los inmigrantes autoempleados y sus empleados compatriotas» [LIGHT, BACHU, KARAGEORGIS, 1.993: 31]) y que posteriormente caería en desuso en favor del término de *economía étnica*.



supone ningún ambiente cultural particular (por ejemplo, el uso de una lengua extranjera compartida), ni dentro de la empresa, ni entre compradores y vendedores<sup>9</sup>. Por último, la *economía étnica* seguiría siendo «étnica» aún cuando emplease también a trabajadores de otros colectivos étnicos o careciera, de hecho, de empleados. La *economía étnica* sería «étnica» por el simple hecho de que sus propietarios pertenecen a un determinado colectivo étnico, al igual que, en caso de disponer de ellos, el grueso de sus empleados [IBID.] [LIGHT y GOLD, 2.000: 10] [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 26].

A esta demarcación primera del término de *economía étnica* se le habría añadido más recientemente [LIGHT y GOLD, 2.000: 18-24] [LIGHT, 2.006: 41-43] una nueva distinción entre *economías de propiedad étnica* y *economías étnicamente controladas*, ampliándose así considerablemente el alcance y las dimensiones de las *economías étnicas*, al tiempo que, probablemente, su imprecisión. Light y Gold [2.000], evaluando tres décadas de investigaciones sobre *empresarialidad étnica* en Estados Unidos, consideraron insuficiente la definición de *economía étnica* inspirada en Bonacich y Modell [1.980], aduciendo que ésta permitía dar cuenta tan sólo de las *economías étnicas* fundamentadas en la propiedad.

Como consecuencia de ello propondrán diferenciar dentro de las *economías étnicas* a las *economías de propiedad étnica* y a las *economías étnicamente controladas* [LIGHT y GOLD, 2.000: 23] [LIGHT, 2.006: 41-43], para lo cual van a apoyarse en una serie de trabajos previamente existentes en el ámbito de la *empresarialidad étnica*: i) Las investigaciones de Jiobu sobre la concentración del colectivo japonés en la agricultura californiana y su referencia a los efectos de «homogenización étnica», es decir, a cómo dicha concentración en un sector de actividad económica se acompañaba de un incremento del control del grupo sobre tal sector [JIOBU, 1.988a y 1.988b]. ii) Las redefiniciones del término de *economía étnica* de Logan, Alba y McNulty [1.994: 693], para quienes la *economía étnica* haría referencia a cualquier situación en la que la existencia de una *etnicidad* compartida proporcione alguna ventaja económica. Es decir, la *economía étnica* englobaría las relaciones entre propietarios de negocios del mismo grupo étnico, entre propietarios y empleados del mismo grupo, así como entre empleados de un mismo grupo étnico dentro de la economía general. iii) Los análisis de autores como Waldinger [1.996] sobre la configuración de «nichos étnicos» en el mercado de trabajo, gracias a los cuales determinados grupos étnicos, concentrados en sectores de actividad económica específicos, ejercen un control sobre los mismos (un «cierre de mercado») que les posi-

---

<sup>9</sup> Hay, no obstante, excepciones. Reitz, por ejemplo, emplea la definición de *economía étnica* de Bonacich y Modell, aunque incorpora a los autoempleados y los empleados del mismo origen, todos los demás empleados que hablen su lengua nativa (una lengua extranjera) en el trabajo [REITZ, 1.980]. Para Light *et al.* con esta definición se incrementaba considerablemente el tamaño de la *economía étnica*, con el inconveniente, eso sí, de que tal añadido emborronaba la claridad conceptual de la *economía étnica* [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 26-27]. Una reflexión semejante podría, sin embargo, aplicarse probablemente a la reciente incorporación a las *economías étnicas* por parte de sus impulsores [LIGHT y GOLD, 2.000: 18-24] [LIGHT, 2.006: 41-43] del término de *economías étnicamente controladas* que enseguida veremos.

bilita gestionar el acceso a los empleos disponibles en dicho sector y favorecer a los integrantes del grupo étnico frente a las personas externas al mismo.

Inspirándose en estas investigaciones, Light y Gold propondrán definir la *economía de propiedad étnica* a partir de la propiedad de los negocios y la *economía étnicamente controlada* a partir del control étnico del negocio (o del sector) y no necesariamente de su propiedad. La *economía de propiedad étnica* haría pues referencia a lo que hasta ahora se había considerado una *economía étnica* (los propietarios de los negocios pertenecientes a un grupo étnico determinado, las personas de dicho grupo que ayudan de manera no remunerada en esos negocios y los empleados de los mismos pertenecientes al grupo en cuestión), mientras que una *economía étnicamente controlada* haría referencia a todas las situaciones y sectores de actividad económica en los que los empleados de un mismo grupo étnico ejerzan —como consecuencia de su número, concentración, organización y/o la influencia de la acción externa de fuerzas políticas y económicas— un control importante y duradero sobre las condiciones de trabajo, salarios, contratación, etc., de esos sectores y situaciones ubicados en la economía general [LIGHT y GOLD, 2.000: 23]<sup>10</sup>.

Por último, de forma paralela a los términos de *minoría intermediaria* y de *economía étnica*, se desarrolló el término de *economía de enclave étnico* como un planteamiento cuyo nacimiento habría que vincularlo a los debates sobre la economía dual y la segmentación del mercado de trabajo [AVERITT, 1.968], [DOERINGER y PIORE, 1.971], [GALBRAITH, 1.971], [GORDON, EDWARDS y REICH, 1.986]. La *economía de enclave étnico* pretendía constituirse como una tercera alternativa a la dualidad de los modos de incorporación laboral de los inmigrantes en las sociedades de llegada y consistiría, como veremos, en la concentración de un número relevante de *empresas étnicas* en un espacio físico determinado —por lo general dentro de áreas y regiones metropolitanas—, entendiéndose por *empresas étnicas* firmas de tamaño diverso, propiedad de alguna minoría étnica o nacional, que, además de ser gestionada por ellos mismos, suelen dar empleo a una proporción significativa de trabajadores de su mismo grupo étnico y/o nacional [PORTES y JENSEN, 1.989: 930].

La *economía de enclave étnico* terminará delimitando la *empresarialidad étnica* de manera relativamente similar al proceder de las *minorías intermediarias* y de las *economías étnicas*: estudio del trabajo por cuenta propia de inmigrantes y minorías étnicas que se concentran en un territorio determinado (siendo ésta, posiblemente, la principal diferencia con respecto al resto de propuestas) y emplean como fuerza de trabajo barata a otros miembros del grupo étnico llegados con posterioridad. No obstante, pese a esta similitud formal en las definiciones de los objetos de estudio, Light *et*

---

<sup>10</sup> Estos autores reconocen que el control (la capacidad para determinar las decisiones relativas a los salarios y las contrataciones) no se dará frecuentemente, pero la influencia sí y ésta también implicará capacidad de tomar decisiones. La *ocupación absoluta* de los puestos de trabajo se daría cuando, gracias al control étnico, los empleados logran que se contrate sólo a miembros del propio grupo étnico; mientras que la *ocupación relativa* de los puestos de trabajo sería el resultado de la influencia del grupo étnico por medio de la cual los empleados logran que se contrate a miembros del grupo étnico de pertenencia en una escala significativamente elevada aunque sin llegar al monopolio absoluto [LIGHT, 2.006: 41-42].

*al.* subrayan que, quizá como consecuencia del peso de las *teorías del mercado de trabajo segmentado* en la formulación de la perspectiva de la *economía de enclave étnico*, dicha perspectiva habría puesto de facto el acento en los empleos asalariados creados dentro del enclave, más que en las propias iniciativas de autoempleo [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 27-28] [LIGHT y GOLD, 2.000], generando cierta confusión terminológica en torno a la consideración o no del autoempleo.

Así, por ejemplo, las primeras formulaciones bajo el nombre de «enclave inmigrante» hacían referencia únicamente al empleo de trabajadores inmigrantes en el «mercado de trabajo del enclave» [WILSON y PORTES, 1.980: 307]. Los trabajadores participaban en el enclave si sus empleadores formaban parte de su mismo grupo étnico, quedando fuera del estudio los autoempleados sin asalariados. Los trabajadores autoempleados fueron posteriormente incorporados formalmente a la definición del *enclave inmigrante* [PORTES, 1.981], aunque en la práctica habrían seguido ignorados en gran medida. Para Light *et al.* este «olvido» no habría sido casual, sino reflejo de que la definición de la *empresarialidad étnica* presente en la *economía de enclave étnico* haría referencia a algo distinto a lo que había quedado delimitado en la *economía étnica*. Para estos autores [LIGHT y GOLD, 2.000: 14-15] [LIGHT, 1.988: 578] [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 38], al igual que ocurría con las *minorías intermediarias*, el término de *economía de enclave étnico* consistía en un tipo específico de *economía étnica*. La *economía de enclave étnico* no se referiría simplemente a los miembros de un grupo étnico autoempleados, sus familiares y los empleados en sus negocios pertenecientes al mismo grupo étnico, sino que requería, además, de la concentración espacial significativa de las empresas propiedad de los miembros de ese grupo étnico en un espacio determinado, concentración espacial que supondría una serie de ventajas para los negocios del grupo<sup>11</sup>.

En la medida en que todo grupo inmigrante y/o minoría étnica dispone de una *economía étnica* (mayor o menor), pero sólo algunas de ellas muestran una pauta de concentración espacial capaz de derivar en ventajas de control cuasi-monopolistas de determinadas franjas del mercado, se podría considerar que la *economía de enclave étnico* constituye un caso específico (y menos frecuente) de *economía étnica*: toda *economía de enclave étnico* presupone la existencia de una *economía étnica*, mientras que no toda *economía étnica* adopta la forma de una *economía de enclave étnico* [LIGHT y GOLD, 2.000: 14-15] [LIGHT, 1.988: 578] [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 38]. De manera que, en términos generales, podemos considerar que entre las distintas tentativas de operacionalizar y delimitar empíricamente la *empresarialidad étnica*, el

---

<sup>11</sup> Algo similar apunta Waldinger [1.993a: 448-450] al subrayar que cuando Portes *et al.* deciden referirse a la *economía étnica* en términos de enclave, que denotaría cierta separación, lo que están haciendo es transformar lo que era una variable —la concentración espacial— en una característica definitoria, lo cual resulta un obstáculo de cara a poder evaluar hasta qué punto y cómo la concentración espacial de las empresas incidiría (positiva o negativamente) en las determinaciones salariales o los sistemas formativos presentes en las *economías étnicas* (con y sin concentración espacial).

término de *economía étnica* resulta el más comprensivo y general de los abordados. De hecho, es este término el que parece haberse, finalmente, impuesto en la sociología de la *empresarialidad étnica* para referirse a los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones inmigrantes y las minorías étnicas.

*El espacio compartido por las distintas aproximaciones de la sociología de la empresarialidad étnica*

Así pues, a la hora de operacionalizar con pretensiones empíricas nuestro objeto formal de estudio (los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones inmigrantes en España) teníamos ya a nuestra disposición una propuesta elaborada: el abordaje de los modos de empleo en términos de *empresarialidad étnica* y, más concretamente, como *economías étnicas* (en nuestro caso como *economías de propiedad étnica*). Sin embargo, la sociología de la *empresarialidad étnica* traía consigo más equipaje. Tal y como hemos avanzado (y como desarrollaremos con mayor detalle a lo largo de la investigación), una vez superadas las disputas en torno a cómo delimitar empíricamente la *empresarialidad étnica*, es posible constatar la existencia de un espacio compartido por las distintas aproximaciones señaladas. Es esta la razón, decíamos, por la que podemos hablar de una «sociología de la empresarialidad étnica», más allá de la etiqueta formal que unas u otras aproximaciones se hayan atribuido en un momento dado (*perspectiva interactiva, teoría de recursos étnicos y de clase de la empresarialidad, teoría de las minorías intermediarias, economías de enclave étnico, etc.*).

Como trataremos de demostrar en esta investigación, el terreno común que, a nuestro juicio, comparten los principales enfoques de la sociología de la *empresarialidad étnica* tiene como base una constatación de carácter empírico: no todas las minorías étnicas en Estados Unidos mostraban la misma inclinación hacia los modos de empleo por cuenta propia, a pesar de encontrarse todas ellas sometidas a situaciones de discriminación por motivos étnico-raciales. Dado que el presupuesto de partida de la sociología de la *empresarialidad étnica* era que *trabajar para uno mismo* constituía un fenómeno de carácter, básicamente, positivo, deseable y una vía de movilidad social ascendente (*the true condition of the laborer...*), esta desigual *inclinación* hacia los modos de empleo por cuenta propia daba pie a todo un misterio por resolver<sup>12</sup>.

Ahora bien, si la *empresarialidad* en las sociedades modernas no se encontraba homogéneamente repartida entre el conjunto de la población (registrándose, por ejemplo, variaciones significativas en términos étnicos), esto pondría en evidencia, según estos planteamientos, la insuficiencia

---

<sup>12</sup> La valoración positiva de *trabajar para uno mismo* es un presupuesto muy arraigado en el imaginario de la sociedad norteamericana, incluidos muchos de sus investigadores. En este sentido, Bonacich [1.987 y 1.988] ha señalado, por ejemplo, que el fenómeno de la *empresarialidad étnica* se encuentra atravesado por un discurso muy acorde con los «mitos fundacionales» norteamericanos en torno a la figura del emprendedor y a la creencia de que la búsqueda del interés particular redundará automáticamente en un beneficio para el conjunto de la sociedad. Bonacich también señala que es común atribuir de manera automática valores positivos al estatuto de emprendedor o de propietario de negocio, concebido éste como un agente libre, un capitán de industria que emplea a otras personas, etc.

de la «lógica de mercado» como principio explicativo de la dinámica económica, pues en caso contrario, la *empresarialidad* debería encontrarse presente o ausente por igual en todos los segmentos de la población (cosa que no ocurría). Era pues necesario, según estos autores, buscar las razones de la desigual inclinación hacia los modos de empleo por cuenta propia en las dimensiones y estructuras sociales en las que los fenómenos económicos (en este caso la *empresarialidad* de determinadas minorías étnicas) se encontraban *incrustados*. Dichos fenómenos económicos no podían ser explicados, únicamente, desde el mercado (equiparado a la «lógica económica»), sino que tenían que ser abordados desde la lógica de *lo social*.

Para la sociología de la *empresarialidad étnica*, por lo tanto, la mayor presencia de los modos de empleo por cuenta propia en determinadas minorías étnicas se debía a la existencia en ellas de formas específicas de organización social (incluidas formas específicas de gestión de los negocios y de los intercambios económicos). Estas formas de organización social se encontrarían articuladas en torno a principios «étnicos» de pertenencia, cristalizando en una densa organización comunitaria impulsora de los vínculos sociales dentro del grupo. Al igual que en los viejos *pueblos paria* estudiados por la sociología clásica [Cf. Capítulo 2], aquí la colectividad «étnicamente» delimitada se constituía como una comunidad de orden «moral» en la que intervenían dos marcos normativos diferenciados en función de que las relaciones y los intercambios sociales se efectuaran hacia dentro del grupo o hacia afuera (con personas «extrañas» al mismo).

Así pues, como ocurría en las sociedades tradicionales (precapitalistas), para la sociología de la *empresarialidad étnica* la mayoría de las relaciones sociales intracomunitarias de estas minorías étnicas contemporáneas se definían a partir de los principios de reciprocidad y obligación típicos de los intercambios en forma de *dones* y *contradones*. La pertenencia a una misma colectividad «moral» favorecía la creación y aplicación de la *solidaridad grupal* (similar, por ejemplo, a la vieja solidaridad «de clase» del movimiento obrero); una solidaridad que, en la medida en el grupo quedaba étnicamente delimitado, se definía como solidaridad «étnica». La solidaridad (reciprocidad, obligación, confianza mutua) con respecto al resto de miembros de la comunidad permitía la movilización y circulación de recursos dentro del grupo, así como el desarrollo de instituciones y prácticas comunitarias muy eficaces para el desarrollo de los negocios. Estos marcos normativos, estas instituciones y prácticas comunitarias propias de las minorías étnicas permitían, por ejemplo, el desarrollo de: fórmulas de financiación colectiva (como las basadas en los *créditos rotativos* o en los *bancos comunitarios*); asociaciones orientadas a la ayuda mutua y a fomentar el bienestar grupal; modelos paternalistas de gestión de las relaciones laborales; redes clientelares y de proveedores étnicamente movilizadas; mecanismos de regulación y limitación comunitaria de la competencia interna (estableciendo, por ejemplo, los precios de venta de los productos o los salarios de los trabajadores), etc.

En definitiva, estaríamos ante un modo de organización social en el que el conjunto de las relaciones sociales intracomunitarias (incluidas las económicas) quedaban enmarcadas y circunscri-

tas (*incrustadas*) dentro del marco normativo y el entramado institucional que cohesionaba al grupo. Lo estrictamente «económico» quedaba pues supeditado a «lo social» y era dicha supeditación lo que posibilitaba este desarrollo de «alternativas» emprendedoras que eran eficaces, incluso, desde el punto de vista de la lógica económica supuestamente dominante en las sociedades capitalistas (la lógica «de mercado»). La *empresarialidad étnica* podía configurar, por lo tanto, un auténtico mecanismo de movilidad social ascendente para los inmigrantes, una alternativa real (en absoluto marginal, según muchos de estos planteamientos) de incorporación a las sociedades de llegada (*the true condition of the laborer*). Pero además, por otro lado, la *incrustación* de lo económico en el entramado social e institucional del grupo, la emergencia de una especie de *capitalismo comunitario* (social y comunitariamente regulado, un capitalismo *paria* o *inmigrante*, construido *desde abajo*, etc.), permitía limitar el impacto negativo que dicha lógica «económica» tenía sobre la esfera de «lo social» (desigualdad, conflictos, desestructuración, relaciones de explotación entre empleadores y empleados...). Permitía dotar a sus relaciones sociales de un mayor grado de estabilidad, justicia y equidad, gracias al desplazamiento de los intercambios grupales de la «pura» lógica de mercado («lo económico») hacia la lógica de las convenciones, las normas y las obligaciones sociales («lo social»).

Como veremos más adelante, estos serían, a nuestro juicio, los principales elementos movilizados por la sociología de la *empresarialidad étnica* a la hora de abordar los modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas y/o inmigrantes, aunque debemos señalar que, posteriormente, los distintos debates y disputas que han marcado esta disciplina, han permitido afinar y replantear algunos de los primeros planteamientos<sup>13</sup>. Sin embargo, en términos generales, estas reformulaciones (importantes y positivas en muchos aspectos) no han supuesto un cuestionamiento significativo del que constituye, en nuestra opinión, el núcleo fundamental de la sociología de la *empresarialidad étnica*: la apuesta por el *comunitarismo* y el *solidarismo*, así como por la *agencialidad* y la movilización de recursos de todo tipo como factores fundamentales de la desigual inclinación al trabajo por cuenta propia; la identificación de dichos modos de empleo como mecanismos de movilidad social ascendente; el énfasis en el principio de *incrustación* de lo económico en el entramado social e institucional como clave explicativa y como elemento potencialmente reequilibrador de las situaciones de desigualdad y discriminación a las que se enfrentan las minorías étnicas; la identificación,

---

<sup>13</sup> Por ejemplo: i) desplazar el tema de la construcción de una comunidad moral más allá de los elementos «étnicos», así como complejizar la propia configuración y movilización de las identidades étnicas (mucho menos homogéneas, estables y evidentes de lo que al principio se había presupuesto); ii) considerar e incorporar las ambigüedades del capital social y de la solidaridad grupal (que facilita recursos, en efecto, pero limita también la libertad de sus miembros por medio del control social y obstaculiza, en ocasiones, el crecimiento de los negocios); iii) complejizar los recursos implicados en las experiencias emprendedoras de las minorías étnicas (recursos no sólo étnicos, sino también de clase; locales y nacionales, pero también transnacionales, etc.); iv) abrir el abanico de factores a considerar en el desarrollo de las iniciativas emprendedoras (atendiendo, por ejemplo, a los «contextos» económicos definidos por las estructuras de oportunidad del mercado y el acceso a la propiedad de los negocios, así como lo relativo a la «dimensiones de la demanda» de emprendedores); v) proponer una aproximación de carácter más «estructural» e «institucional» (Polanyi) al principio de *incrustación* frente a las lecturas en clave de redes sociales (Granovetter)... [Cf. Capítulos 4 y 5].

por lo tanto, de la economía con una esfera sustantiva de la sociedad (el mercado) que habría que contraponer a la esfera de *lo social*, etc.

Tendremos ocasión de retomar más pormenorizadamente muchos de estos debates a lo largo de la investigación<sup>14</sup>. Retengamos por ahora, simplemente, que es en torno a estos elementos compartidos de la sociología de la *empresarialidad étnica* como fuimos dando los primeros pasos en nuestra investigación sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en España. Para nosotros, en aquel momento se trataba de ver cómo y hasta qué punto, en el contexto español, las minorías étnicas de origen inmigrante con presencia en los modos de empleo por cuenta propia, estarían poniendo en juego estas estrategias *comunitaristas* y *solidaristas*; queríamos ver el tipo de recursos que estaban interviniendo en sus iniciativas emprendedoras y si dichos recursos se movilizaban o no en términos étnicos; pretendíamos rastrear la configuración de los entramados institucionales y normativos propios que pudieran clarificar la desigual presencia en el trabajo por cuenta propia de unas y otras minorías; así como entrever la posible presencia de modelos «alternativos» de incorporación al mercado de trabajo capaces de contrarrestar las consecuencias perniciosas de la economía de «mercado». En definitiva, se trataba de corroborar en el contexto español lo que, al menos en Estados Unidos, parecía ofrecer resultados empíricamente contrastados y teóricamente fundamentados.

#### *De los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes a la economía étnica de Lavapiés*

---

<sup>14</sup> Aunque presente, implícita o explícitamente a lo largo de toda esta investigación, debemos advertir que el debate sobre la relación entre *economía* y *sociedad* no ha podido ser abordado aquí sino de forma limitada por la necesidad de acotar nuestra investigación. No obstante, esto no nos impide reconocer que estamos ante uno de esos debates centrales y constitutivos de la sociología como disciplina. Podemos encontrar así, explícita o implícitamente, en no pocos «clásicos» de la sociología esta interrogación continua en torno a las relaciones existentes entre «lo económico» y «lo social»: [MARX, 1975 (1867-1894)], [DURKHEIM, 2.001 (1893)], [VEBLEN, 2.005 (1.899)], [SIMMEL, 1.977a (1.900)], [SOMBART, 2.001 (1.911)], [WEBER, 1.993a (1.901), 1.993b (1.922)], [MAUSS, 1.950 (1.922)], [POLANYI, 2.007 (1.944) y 2.004 (1.957)], [SCHUMPETER, 1991], etc. Una reflexión que se ha prolongado en posteriores generaciones de investigadores ([BAGNASCO, 1.988], [BOLTANSKI y THÉVENOT, 1.991], [BOLTANSKI y CHIAPPELLO, 2.002], [BOURDIEU, 1.963 y 2.003], [CAILLÉ, 2.005], [ETZIONI, 1.988], [ETZIONI y LAWRENCE, 1.991], [GRANOVETTER y SWEDBERG, 2.001], [GRANOVETTER, 1.985, 1.990 y 1.995], [LAVILLE, 1.999], [LÉVESQUE, BOURQUE y PERRET, 2.001] [MINGIONE, 1.993], [PARSONS y SMELSER, 1.984 (1.956)], [SMELSER, 1.965], [SMELSER y SWEDBERG, 1.994], [SWEDBERG, 2.003 y 2.005], [VATIN, 1.996 y 2.008], etc.) hasta hacer de la «sociología económica» un ámbito consolidado dentro de la sociología (a pesar de su heterogeneidad interna: la *New Economic Sociology*, la socioeconomía de la *Society for the Advancement of Socio-Economics*, el neoinstitucionalismo de la *New Institutional Economics*, el Regulacionismo, la Escuela de las Convenciones, el *Mouvement-Anti-Utilitariste dans le Sciences Sociales*, la Economía social y solidaria, etc.). En nuestro país la relación entre «lo social» y «lo económico» ha sido también abordada desde distintas perspectivas por un número significativo de investigadores, véase, por ejemplo: [ALONSO, 2.004 y 2.009], [ALONSO y FERNÁNDEZ, 2.006], [BARAÑANO, 1.993, 1.994 y 2.009], [BILBAO, 1.993, 2.000a y 2.000b], [DURÁN HERAS, 1.995 y 2.000], [FERNÁNDEZ ENGUITA, 1.998 y 2.000], [GARCÍA BLANCO, 1.986 y 2.005], [GONZÁLEZ LEÓN, 1.996 y 1.998], [HERRANZ GONZÁLEZ, 2.008]. Tal y como veremos en las conclusiones de esta investigación [Cf. Capítulo 8] el abordaje sociológico de las redes empresariales de inmigrantes exigiría y conllevaría entrar de lleno, nuevamente, a este debate sobre las características y relaciones entre «economía» y «sociedad» y, en definitiva, sobre las dinámicas específicas de las formaciones sociales contemporáneas.

Este salto requería, no obstante, sortear algunas dificultades, empezando por el hecho de que los recursos disponibles en España para investigar las denominadas *economías étnicas* (y, hasta hace poco, las propias migraciones) eran mucho más precarios y limitados que los de la sociología norteamericana [Cf. Anexo I]: escasas fuentes estadísticas secundarias sobre los negocios de las minorías étnicas; poca tradición investigadora sobre estas temáticas y, por lo tanto, carencia de una amplia base de estudios monográficos de carácter cualitativo; limitación de los recursos, públicos o privados, de financiación con los que generar nuevos datos cuando estos no existieran previamente, etc.

Tal y como hemos detallado [Cf. Anexo I], las estadísticas en España sobre trabajo por cuenta propia son, en términos generales, escasas, más aún cuando se trata de poblaciones de origen inmigrante. Hasta la reciente realización por parte del Instituto Nacional de Estadística de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* (efectuada en 2.007, aunque accesibles sus microdatos únicamente desde julio de 2.008), las principales fuentes estadísticas disponibles sobre el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en España (registros de altas a la Seguridad Social en el régimen de autónomos, permisos de trabajo concedidos a extranjeros, alguna información de la *Encuesta de Población Activa*, matriculaciones al *Impuesto de Actividades Económicas* registradas en las Cámaras de Comercio, etc.) ofrecían una información parcial, muy limitada y básica del fenómeno de la *empresarialidad étnica*: número de empleados por cuenta propia, principales ramas de actividad, localización geográfica, nacionalidad de procedencia...

De manera que, en el contexto español y tal como estaba delimitado nuestro objeto formal estudio, efectuar una aproximación detallada y en profundidad sobre las distintas dimensiones y elementos que se encontrarían presentes en los fenómenos de la *empresarialidad étnica*, requería una producción propia de datos (cuantitativos y cualitativos). No contando con financiación específica para la realización del trabajo de campo, la opción que, en aquel momento, nos pareció más realista fue, como han hecho otras investigaciones, abordar las *economías étnicas* a partir de un estudio de caso, ya fuera éste delimitado a partir de alguna nacionalidad o área geográfica en particular (la *economía étnica* de los chinos, de los marroquíes, de los latinoamericanos, de los senegaleses, de los asiáticos...) <sup>15</sup>, de algún emplazamiento geográfico (las *economías étnicas* en Madrid, en Barcelona, en España, en el barrio valenciano de Russafa, etc.) <sup>16</sup> o de algún sector de actividad (la venta ambulan-

---

<sup>15</sup> Para el contexto español, véase, por ejemplo: [BELTRÁN, 2.004], [BELTRÁN, BETRISEY, LÓPEZ SALA y SÁIZ LÓPEZ, 2.001], [BETRISEY, 2.007], [CAVALCANTI, 2.007], [OSO y RIBAS, 2.006], [OSO y VILLARES, 2.008], [SÁIZ LÓPEZ, 2.007] o [VILLARES, 2.007].

<sup>16</sup> Puede verse para el caso español, por ejemplo: [ARAMBURU, 2002], [ARJONA, 2.002 y 2.006], [BUCKLEY, 1.998 y 2.006], [GARCÍA BALLESTEROS, 2.006], [GIMÉNEZ, 2.000], [GÓMEZ CRESPO, 2.007], [HERRANZ, 1.996], [MORERAS, 2.002 y 2.005], [SOLÉ y PARELLA, 2.005], [SOLÉ, PARELLA y CAVALCANTI, 2.007] o [TORRES, 2.006].



te, el pequeño comercio...) <sup>17</sup>. En nuestro caso, como veremos, optamos por investigar la *economía étnica* de un emplazamiento urbano en concreto: el barrio de Lavapiés-Embajadores en Madrid.

Nuestro objeto formal de estudio quedaba pues recluido dentro de los límites de Lavapiés (conocido en términos administrativos como Embajadores [Cf. Capítulo 6 y Anexo I]). No era, sin embargo, un barrio cualquiera. Lavapiés, antiguo espacio degradado del centro histórico madrileño, constituía un «antiguo» y significativo lugar de asentamiento en Madrid de los flujos migratorios de población extranjera, tal y como refleja la evolución de su número de extranjeros residentes: 773 en 1.986 (cuando la población extranjera apenas representaba el 1,6% del total de la población del barrio), 3.248 en 1.999 (el 8,7% de la población total del barrio) y 16.183 extranjeros en 2.008 (el 32,5% del total de la población) [Cf. Capítulo 6] <sup>18</sup>. Un significativo crecimiento de la población extranjera que ha hecho de Lavapiés el barrio del municipio madrileño con mayor número absoluto de extranjeros empadronados y el cuarto con mayor presencia relativa (posición que se repite también en 2.010), superado únicamente por los barrios de San Cristóbal en Villaverde (42,81%) y de Almendrales (33,73%) y Pradolongo (32,55%) en Usera. Estaríamos, en cualquier caso, ante una presencia de extranjeros muy superior a la del conjunto del municipio (16,9%) y a la del propio distrito Centro (26,75%).

Además de por su número, la población extranjera de Lavapiés se habría caracterizado también por su heterogeneidad en lo que se refiere a los lugares de procedencia, pudiéndose contabilizar más de cien nacionalidades extranjeras diferentes (algunas, cierto es, con un peso muy residual). Dicha heterogeneidad habría impedido la identificación de Lavapiés con un colectivo extranjero en particular <sup>19</sup>, por más que, en algunos momentos, sí pudieron predominar en el barrio (y en el «imaginario» de sus habitantes) determinados colectivos (como el marroquí, mayoritario en Lavapiés desde 1.986 hasta 2.000). Del mismo modo, a pesar de que Lavapiés constituye en la actualidad el emplazamiento preferido de algunas nacionalidades <sup>20</sup>, la heterogeneidad de la población extranjera no ha hecho sino incrementarse en los últimos años, convirtiendo al barrio en un ejem-

---

<sup>17</sup> Mucho más escasos en el contexto español, podría hacerse quizá referencia a algunos estudios como los de [MENA, 2.007] sobre la venta ambulante, o los de [SEMPERE, 2.000] sobre la economía de bazares, si bien ambos delimitan también un grupo en particular de estudio (los gitanos y los argelinos respectivamente).

<sup>18</sup> Como hemos subrayado [Cf. Anexo I], salvo excepciones puntuales, hemos detenido la actualización de nuestros datos, así como la realización del trabajo de campo en el barrio en el año 2.008. En relación al número de extranjeros señalemos, no obstante, que, según los datos del padrón municipal, en Embajadores había 16.962 extranjeros empadronados (33,61% de la población del barrio) el 1 de enero de 2.009 y 16.909 (33,49%) el 1 de enero de 2.010. El número de extranjeros empadronados no habría variado pues significativamente en el barrio.

<sup>19</sup> Los principales países de procedencia de la población extranjera residente en Lavapiés a 1 de enero de 2.008 eran: Bangladesh (14,7% del total de extranjeros del barrio), Ecuador (13,9%), Marruecos (7,9%), China (6,6%), Bolivia (5,3%), Senegal (5%), Rumania (3,9%), Italia (3,4%), Colombia (3,1%), Perú (2,7%), Argentina (2,6%) y República Dominicana (2,6%).

<sup>20</sup> Lavapiés acogía en 2.008, por ejemplo, al 73% de los bangladesheses residentes en el municipio y al 39% de los senegaleses. La sobrerrepresentación de estos colectivos contrasta, por ejemplo, con el hecho de acoger únicamente: al 5% de los marroquíes del municipio; al 4,4% de los chinos; al 4,2% de los argentinos; al 2,2% de los ecuatorianos; el 1,9% de los bolivianos y los dominicanos; el 1,4% de los rumanos, etc.

plo mediáticamente movilizado (no siempre en términos positivos) de «multiculturalidad» en la metrópolis madrileña<sup>21</sup>.

A todo esto tendríamos que añadir otro factor determinante de nuestra elección de Lavapiés: la emergencia (desde la década de 1.980 y 1.990) y posterior consolidación (sobre todo desde el año 2.000) de un importante tejido empresarial ligado a la población de origen inmigrante (y, previamente, a determinados colectivos de exiliados como los argentinos) [Cf. Capítulo 6]. Un tejido empresarial de una envergadura y un dinamismo destacables (280 establecimientos en 1.996 —el 9,9% del total de las empresas del barrio—, 409 en 2.002 —el 13,4%— y 793 en 2.008 —el 25,3%—) que no se habría limitado, además, a ofertar bienes y servicios a sus *paisanos*, al conjunto de los inmigrantes o a los residentes del barrio, sino que habría desarrollado también toda una oferta que trasciende los propios límites de Lavapiés y de sus habitantes: nos referimos a la especialización de una parte de la *economía étnica* en la distribución mayorista de productos textiles, calzado y complementos de moda<sup>22</sup>. Este sector habría convertido a la *economía étnica* de Lavapiés en un punto de referencia destacado dentro de las redes de distribución de estos productos no sólo a escala regional, sino también nacional e, incluso, internacional [Cf. Capítulo 6]. A la luz de estos datos, Lavapiés parecía así configurarse como uno de los ejemplos más significativos de «economías étnicas» en Madrid y, creemos, que en España.

De manera que si el objetivo era investigar los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes a partir de lo que la sociología de la *empresarialidad étnica* había definido como *economías étnicas*, Lavapiés parecía el lugar indicado: su tamaño era lo suficientemente grande como para ser significativo, pero no tanto como para ser inabarcable a la hora de producir «artesanalmente» datos de otro modo inexistentes [Cf. Anexo I]; su *economía étnica* no se limitaba a una nacionalidad en particular (ni a una única rama de actividad) por lo que posibilitaba cierto abordaje comparativo entre grupos; el barrio se encontraba inmerso en un proceso de cambio más amplio (rehabilitación urbana, *gentrificación*, etc.) del que no resultaban ajenos la población inmigrante y sus actividades; contábamos con una relativamente amplia red de contactos en el barrio (vecinos, tejido asociativo autóctono e inmigrante, etc.) fundamentales para llevar a cabo el trabajo de campo cualitativo sobre un objeto no siempre de fácil acceso (carácter informal de muchas de las actividades, dificultades lingüísticas...), etc. La decisión estaba pues tomada y el trabajo de campo (cuantitativo y cualitativo) en marcha [Cf. Anexo I].

---

<sup>21</sup> Como ejemplo del incremento de la heterogeneidad de la población extranjera podemos señalar que mientras que las 7 principales nacionalidades extranjeras de Lavapiés representaban, en 1.986, el 66,5% del total de extranjeros del barrio, en 2.008 pasaron a representar el 57,3%. Asimismo, mientras que los marroquíes, como grupo mayoritario, llegaron a representar en 1.996 el 31% de los extranjeros del barrio y los ecuatorianos el 34,1% en el año 2.004, hoy, el colectivo mayoritario (Bangladesh) representa tan sólo el 14,7% del total de extranjeros.

<sup>22</sup> Como veremos [Cf. Capítulo 7], la distribución mayorista se encuentra presente en el 65,3% de los negocios de la *economía étnica* de Lavapiés, dedicándose en el 84,5% de los casos a la distribución de productos textiles, calzado y bisutería.

*Pensar «a destiempo» como posibilidad de algo más...*

Investiga rápido, termina la tesis joven y tendrás... ¿un producto bonito? Quizá debiéramos haber terminado la tesis en este punto, cuando aún era «un cadáver bonito»<sup>23</sup>. Quizá tendríamos que haber puesto punto y final a nuestro trabajo cuando la aplicación a Lavapiés del modelo construido por la sociología de la *empresarialidad étnica* nos mostraba aquello que ya esperábamos y habíamos anticipado.

Y es que, como veremos [Cf. Capítulos 6 y 7], conforme hemos avanzado en nuestro trabajo de campo, la *economía étnica* de Lavapiés se ha ido «confirmando» a sí misma: los censos de negocios de inmigrantes que hemos elaborado han mostrado claras diferencias *emprendedoras* entre unos y otros colectivos étnicos (apuntando además a la existencia de procesos de movilidad social ascendente); nuestras entrevistas en profundidad con distintos informantes clave [Cf. Anexo I] han evidenciado estrategias comunitarias, movilización de recursos y fuentes de financiación propias; los colectivos inmigrantes más «emprendedores» (como los chinos o los bangladeshes) han aparecido inmersos en un denso entramado comunitario plagado de asociaciones, vínculos y relaciones de reciprocidad y solidaridad grupales, inclinaciones hacia el autoempleo, etc. Podríamos pues haber cerrado aquí la investigación, confirmando, simplemente, la existencia en Lavapiés de una *economía étnica* «a la americana». Podríamos haberlo hecho, pero no lo hicimos y dejamos que el tiempo (y las lecturas, los debates y los amigos) fuera haciendo crecer en nosotros la convicción de que era necesario enfrentar nuestro objeto formal de estudio desde otras premisas y preguntas.

La sociología de la *empresarialidad étnica*, a partir de sus abundantes constataciones empíricas, construyó, como veremos, un «modelo» que nosotros hemos tratado de rastrear en la realidad madrileña, un «modelo» que hemos buscado... y que, obviamente, hemos encontrado. De manera que, con mayor o menor fortuna, esta investigación puede servir para confirmar la existencia en Lavapiés de una *economía étnica* con todos sus complementos. Pero... ¿no era ese, justamente, nuestro punto de partida? ¿No pretendíamos abordar los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes delimitando dichas alternativas laborales en términos de *economías étnicas*? Si la existencia de *economías étnicas* entre las poblaciones inmigrantes es lo que se presuponía como punto de partida, aquello que nos permitiría abrir la investigación a otros procesos sociales interrelacionados, ¿cómo es posible que se haya convertido también en nuestro punto de llegada? La delimitación del objeto formal de estudio desde los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿no convierte nuestra investigación en una simple constatación de lo que ya sabíamos previamente? ¿Una repetición de la coherencia intrínseca a todo momento presente? ¿Una confirmación del «modelo» con

---

<sup>23</sup> Por parafrasear aquella consigna «optimista» del movimiento *punk* de hace décadas: *vive rápido, muere joven y tendrás un cadáver bonito*.

el que previamente habíamos delimitado y significado la realidad de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes?

En lugar de ofrecernos la oportunidad de utilizar la reflexión sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes para decir también algo sobre otras posibles dinámicas sociales (por ejemplo, aquellas referidas a los modos de empleo por cuenta ajena o al autoempleo de la población autóctona; sobre los procesos de movilización, formación y uso del conjunto de la fuerza de trabajo; acerca de las transformaciones de las sociedades contemporáneas, etc.), la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿no construía un objeto formal de estudio cerrado sobre sí mismo e incapaz, por lo tanto, de hablar de otra cosa que de «inmigrantes» (que trabajasen, claro está, por cuenta propia)? Como veremos, los planteamientos en clave *comunitarista* y de *excepcionalidad étnica* puestos en juego por muchas de las aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* conllevan hacer de la *etnificación* la causa explicativa de todo comportamiento que tenga una cristalización étnicamente diferenciada. Y esto ¿no nos aboca a razonamientos tautológicos?

Por otro lado, el debate en torno a la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿debe reducirse a un problema de «constatación empírica»? ¿O tiene más bien que ver con las potencialidades y limitaciones de los dispositivos de observación y de los marcos teóricos de significación movilizados por estos investigadores? Como señalaremos al final de esta investigación, no se trata de negar la «realidad empírica» de las *economías étnicas* (en Lavapiés u otras partes), sino de preguntarnos acerca de las posibilidades (y limitaciones) explicativas de la sociología de la *empresarialidad étnica* como modo de interrogar, ordenar y significar la realidad social. ¿O acaso tendríamos que presuponer que la significación y la coherencia son ambas ajenas al dispositivo de observación y al marco teórico empleados e innatas a los propios hechos empíricos? ¿Habrá que considerar que la objetividad constituye un *a priori* de toda práctica científica más que una consecuencia de dicha práctica disciplinada? ¿Que la práctica científica «descubre» verdades ocultas, en lugar de «producir» verdades provisionales y sujetas siempre al debate?

Sólo asumiendo este tipo de planteamientos podremos despreocuparnos del repliegue sobre sí misma que supone la sociología de la *empresarialidad étnica* como propuesta de abordaje del trabajo por cuenta propia de las minorías étnicas y/o inmigrantes. Poco importa si hemos ignorado a las poblaciones no inmigrantes, si no hemos prestado atención a los modos de empleo por cuenta ajena, si hemos dejado fuera todo (o casi todo) cuanto escape a la demarcación administrativa de Lavapiés. Se trataría, aparentemente, de asumir las limitaciones de nuestros estudios, unos estudios que por poco que dijesen tendrían siempre su significación garantizada. Sería cuestión, simplemente, de que otras investigaciones (propias o ajenas) completasen y contextualizasen nuestra pequeña pieza del puzzle social, le añadieran nuevas dimensiones (el trabajo autónomo de los españoles, la *economía étnica* del barrio de Cuatro Caminos, el trabajo por cuenta ajena de los inmigrantes...) hasta que alcanzásemos una «representación» más acorde con la complejidad de la realidad social. A base

de sumar distintos momentos presentes podríamos llegar a alcanzar una temporalidad significativa. A base de sumar espacios locales podríamos reproducir la significación de una composición global, etc. Pero ¿y si el problema no fuera hacer más cosas, sino hacerlas de otro modo?

A esa tarea de reformulación y reconsideración de nuestro objeto inicial de estudio hemos dedicado la parte final de esta investigación [Cf. Capítulo 7]. Insistimos: no hemos pretendido negar con ello la «realidad» de la *economía étnica* de Lavapiés, ni realizar a estas alturas una nueva investigación. Nuestro objetivo ha sido, más bien, retomar nuevamente los datos que habíamos ido generando y proceder a resignificarlos en relación con otros datos recopilados posteriormente *ex profeso* (datos referidos a la aplicación en España de las políticas de extranjería, a las trayectorias laborales y formativas de los inmigrantes, a la dinámica de algunos sectores de actividad de la economía española y a las estrategias competitivas de sus empresas, etc.) [Cf. Anexo I]. Hemos tratado de reformular de otro modo las preguntas que la sociología de la *empresarialidad étnica* había planteado (y formular, de hecho, nuevas preguntas); establecer (provisionalmente) un orden y una significación diferente en torno a nuestro objeto formal de estudio y cuestionar los límites en los que lo habíamos encerrado. En definitiva, hemos tratado de abrirle a temporalidades y procesos sociales hasta ahora poco tenidos en cuenta y desde los cuales la coherencia proporcionada por el dispositivo «economía étnica» (y los debates a ella vinculados: contraposición de *economía* y *sociedad* y, por extensión, de *mercado* y *norma*; principio de *incrustación* de *lo económico* en *lo social*, etc.) podían adquirir otro significado, a nuestro juicio, más rico sociológicamente hablando. Es responsabilidad ahora del lector, valorar si esta reflexión que hemos incorporado a *destiempo*, nos ha permitido ir un poco más allá de una aproximación a nuestro objeto de estudio que corría el riesgo de nacer «caducada».

\*\*\*\*\*

En las páginas que siguen a continuación vamos a tratar de desarrollar con mayor detalle éstas y otras dimensiones referidas a la manera de aproximarnos sociológicamente a los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes. La Primera Parte de la investigación consiste, fundamentalmente, en una presentación crítica y sistematizada de las diferentes aproximaciones y debates de la sociología de la *empresarialidad étnica* contemporánea. En los primeros capítulos veremos de manera detallada las primeras formulaciones en términos de *economías étnicas* [Cf. Capítulos 2 y 3], *minorías intermediarias* [Cf. Capítulo 3] y *economías de enclave étnico* [Cf. Capítulo 4]. Veremos también la posible continuidad de algunas de estas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana con respecto a los debates de la sociología clásica sobre los denominados *pueblos paria* [Cf. Capítulo 2]. Sistematizadas las propuestas y explicitados los debates de estas primeras aproximaciones hemos procedido a considerar otros planteamientos críticos surgidos

dentro del propio campo de la sociología de la *empresarialidad étnica*: usos ambivalentes del capital social, *empresarialidad étnica transnacional* [Cf. Capítulo 4], *perspectiva interactiva*, enfoque de los *recursos étnicos y de clase de la empresarialidad*, paradigma de la *incrustación mixta* [Cf. Capítulo 5], etc. Con ello hemos tratado de valorar hasta qué punto estas nuevas propuestas configuraban una vía novedosa de abordar los modos de empleo por cuenta propia de las minorías, en qué medida lograban escapar de las dificultades y limitaciones propias de las primeras formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* y hasta qué punto abrían nuevos debates y desafíos.

Delimitado el terreno que pisa la sociología de la *empresarialidad étnica* en sus distintas formulaciones, hemos dedicado la Segunda Parte de la investigación a presentar en términos descriptivos y detallados la *economía étnica* de Lavapiés y las dinámicas que habrían incidido en su genealogía dentro del barrio [Cf. Capítulo 6]. La posterior incorporación de nuevos datos y preguntas sobre las redes empresariales de inmigrantes visibles en Lavapiés [Cf. Capítulo 7], nos ha llevado a tantear y esbozar algunas explicaciones alternativas a las del modelo «heredado» de la sociología de la *empresarialidad étnica* vistas en la Primera Parte. La Tercera Parte de esta investigación se compone de unas conclusiones finales [Cf. Capítulo 8] en las que hemos tratado de retomar y ordenar las preguntas que nos han ido surgiendo, los desafíos que hemos ido identificando y los elementos que, creemos, posibilitarían abordar el fenómeno de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en claves sociológicas más interesantes. Concluye la investigación, además de con las referencias bibliográficas que nos han servido de apoyo, con un par de anexos: uno de tipo metodológico [ANEXO I] en el que explicamos las principales características de nuestro trabajo de campo (fuentes estadísticas utilizadas, perfiles de las personas entrevistadas, criterios empleados para la elaboración de los censos de negocios de inmigrantes, etc.) y un pequeño anexo con material gráfico sobre la *economía étnica* del barrio de Lavapiés [ANEXO II].



# **I. EL DEBATE SOBRE LA «EMPRESARIALIDAD ÉTNICA» EN LA SOCIOLOGÍA CONTEMPORÁNEA.**





## 2. Los estudios pioneros de la *empresarialidad étnica*: de los *pueblos paria* a los *negocios étnicos*.

La sociología de la *empresarialidad étnica* es un campo de estudio que, fuera del circuito de la sociología de las migraciones y las relaciones interétnicas, resulta relativamente desconocido en las ciencias sociales. No obstante, cuando se trata de rastrear sus trabajos pioneros nos tenemos que retrotraer a los orígenes mismos de la sociología y a algunos de sus debates constituyentes. Esta filiación de los estudios contemporáneos de la *empresarialidad étnica* con algunos autores y debates clásicos de la sociología, no se refiere a una simple descendencia común con los «padres» de la sociología (con quienes todo análisis sociológico moderno estaría en deuda), sino al hecho de que las preguntas y respuestas presentes en los trabajos de algunos de estos autores (Weber, Sombart y Simmel en particular) habrían influido de modo directo en los estudios contemporáneos de la *empresarialidad étnica*, sentando las bases de dicho ámbito, por más que, como veremos, la continuidad entre unas y otras aproximaciones sea a menudo meramente formal y, en ocasiones, un tanto superficial.

En cualquier caso, más allá de nuestras valoraciones al respecto, lo cierto es que los trabajos de Weber, Sombart y Simmel sobre los judíos y otros *pueblos paria*, así como su discusión en torno al papel desempeñado por determinadas minorías étnicas y/o religiosas (protestantes y judíos fundamentalmente) en el surgimiento del capitalismo moderno, influyeron de manera muy directa y notable en muchos de los análisis pioneros de la sociología de la *empresarialidad étnica* contemporánea, manteniéndose su influencia hasta la actualidad. Cuando hablamos de estudios pioneros nos referimos, concretamente, a los trabajos de Light sobre los *negocios étnicos* en Estados Unidos (que veremos también en este capítulo) y a todo ese campo de estudio sobre las *minorías intermediarias* que abordaremos en el capítulo siguiente y que jugó un papel crucial en el desarrollo de la sociología de la *empresarialidad étnica* tal y como hoy la conocemos.

### 2.1. El debate sobre la influencia de las minorías étnicas y/o religiosas en el surgimiento del capitalismo moderno.

La sociología tiene como uno de sus debates constituyentes el que trató de dar respuesta al tránsito histórico, en el mundo occidental, de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas. La disolución de las estructuras del Antiguo Régimen y la emergencia de otras nuevas, dieron pie a un encendido debate sobre los procesos de transformación social y el paso de formaciones

sociales tradicionales (precapitalistas) a formaciones sociales modernas (capitalistas), así como en torno al posible abandono o repliegue de las formas particularistas de vínculo social (basado primordialmente en lazos de parentesco y de tipo adscriptivo) que dicho tránsito parecía implicar en favor de vínculos sociales de carácter abstracto y universal. Este debate sobre el desarrollo y consolidación del capitalismo moderno adquirió un fuerte protagonismo dentro la sociología alemana donde autores hoy considerados clásicos –como Weber y Sombart, además, por supuesto, del propio Marx entre otros– analizaron las causas de la emergencia del capitalismo y sus principales rasgos característicos. En lo que a nuestra investigación sobre la sociología de la *empresarialidad étnica* se refiere, nos interesa detenernos especialmente en los trabajos de Sombart y Weber (además de alguna pequeña referencia a propósito de Simmel) y, más concretamente, en aquella parte de su obra en la que se interrogan sobre la incidencia de los modos de vida y los valores de determinados grupos étnicos y/o religiosos en el desarrollo del capitalismo moderno.

Excedería nuestro cometido pretender entrar aquí a dilucidar quien aportó los mejores y más fundamentados argumentos en este debate, o tratar de formular una evaluación crítica de los datos empíricos empleados por unos y otros a la luz de los conocimientos hoy disponibles. Lo que aquí nos interesa, y en lo que nos centraremos, es simplemente el modo en que estos autores conectaron la dinámica de desarrollo económico con los modos de vida y las creencias de determinadas minorías religiosas y/o étnicas, pues es en este modo de proceder donde se asientan las bases de la posterior literatura sobre negocios étnicos, *minorías intermediarias* y de la sociología de la *empresarialidad étnica* en general. Es decir, no nos interesa tanto efectuar una labor exegética de la sociología de Weber, Simmel o Sombart, como detenernos, brevemente, en una parte de su obra: aquella que ha tenido una mayor incidencia (con las matizaciones ya hechas) en la elaboración de los planteamientos de la *empresarialidad étnica*.

#### *Los estudios de Sombart sobre el papel de los judíos como impulsores del capitalismo*<sup>24</sup>

En *Los Judíos y el Capitalismo Moderno*, Sombart [2.001 (1.911): 8-9] se fija como objetivo principal dar cuenta de hasta qué punto los judíos influyeron en la forma y el desarrollo de la vida económica moderna o, dicho de otro modo: hasta qué punto determinadas formas de organiza-

---

<sup>24</sup> Todos estos estudios que podríamos considerar antecedentes de la sociología de la *empresarialidad étnica* –incluidos los de Weber y su énfasis en las sectas puritanas protestantes– se han interrogado sobre el papel de los judíos en el desarrollo del capitalismo moderno, aunque las conclusiones a las que llegaron unos autores y otros pudieran variar. La vinculación entre judaísmo y desarrollo del capitalismo moderno, arraigada también en el imaginario popular, ha llevado a autores como Postone [2.001 y 2.003] a ver en los movimientos del siglo XX que derivaron en el nazismo, no sólo un fenómeno de antisemitismo, sino también un movimiento que albergaba en su interior un confuso rechazo hacia los procesos de abstracción ligados al desarrollo del capitalismo moderno. Una síntesis del modo en que han sido conceptualizados los judíos en la modernidad, incluida su vinculación al capitalismo, puede verse también en Bauman [1.997: 43-84]. Para un abordaje más detallado del debate sobre los orígenes del capitalismo en la sociología alemana véase [GONZÁLEZ LEÓN, 1.998].

ción y modos de gestionar los negocios hoy consideradas típicamente capitalistas, habrían constituido previamente expresiones específicas del *espíritu* judío. Sombart no pretende con ello afirmar que el surgimiento del capitalismo haya dependido únicamente de este factor, pero sí cree fundamental para la historia del capitalismo dicha aportación, hasta el punto de afirmar que la estructura de la vida económica moderna y los principios que subyacen a la misma (a modo de *espíritu* económico moderno) son aspectos de origen judío [IBID.: 83], atribución ésta, como veremos más abajo, sobre la que discrepará Weber.

Para Sombart el mundo económico tradicional previo al surgimiento del capitalismo moderno se encontraba fuertemente anclado en las tradiciones y convenciones sociales y, en este sentido, era un mundo poco dinámico en términos económicos. Sombart considera que en aquel contexto histórico, las mercancías se producían e intercambiaban con la idea de satisfacer las necesidades de los consumidores. Vendedores y productores recibían a cambio salarios y ganancias *justas* y *suficientes* para cubrir sus necesidades, quedando los criterios de *lo justo* y *lo suficiente* determinados por la tradición y la costumbre. Desde esta perspectiva, nos dirá Sombart [IBID.: 87-90], la pretensión de obtener beneficios mediante las actividades económicas resultaba socialmente sancionada como impropia, poco cristiana e inmoral. Se imponía la teoría del *precio justo*, la idea de que el precio era algo en lo que el individuo no intervenía ni tenía nada que decir, sino que, al igual que el resto de actividades económicas, estaba sujeto a principios éticos y religiosos<sup>25</sup>.

Sombart [IBID.: 84-86 y 93-94] reconoce que el marco normativo que regulaba las actividades económicas precapitalistas no siempre era respetado, ni tenido en consideración ni entre los cristianos, ni entre los judíos. La diferencia, sin embargo, consistía en que mientras que para los primeros se trataba de acciones individuales cuyos protagonistas no ignoraban estar atentando contra el orden moral legítimo, la desconsideración de los judíos hacia semejante orden normativo era sistemática y grupal, no considerando en ningún momento estar actuando de manera inmoral con su proceder en las actividades económicas: simplemente se trataba de la contraposición de dos marcos normativos de referencia diferentes y opuestos entre sí, dos perspectivas sobre la vida económica radicalmente distintas, una de ellas, la de los judíos, mucho más cercana al *espíritu capitalista* moderno.

¿En qué se traducía esta *afinidad* entre las actuaciones económicas de los judíos y el *espíritu capitalista* moderno? Pues, por ejemplo, en situar –abiertamente y sin temores morales– la obten-

---

<sup>25</sup> Esta cuestión parece ser igualmente confirmada en algunos análisis históricos sobre las revueltas de subsistencia de las sociedades preindustriales: «No nos es fácil concebir que pudo haber una época, dentro de una comunidad menor y más integrada, en que parecía "antinatural" que un hombre se beneficiara de las necesidades de otro, y en la que se daba por supuesto que, en momentos de escasez, los precios de estas "necesidades" debían permanecer al nivel acostumbrado, incluso aunque pudiera haber menos» [THOMPSON, 1.989: 128]. Los motines de subsistencia eran producto del hambre, pero también del ascenso de los precios motivado por prácticas de los comerciantes que eran consideradas socialmente como un agravio, como una práctica ilegítima: «Esto a su vez estaba basado en una idea tradicional de las normas y las obligaciones sociales, de las funciones económicas propias de los distintos sectores dentro de la comunidad que, tomadas en conjunto puede decirse que constituían la "economía moral de los pobres". Un atropello a estos supuestos morales, tanto como la privación en sí, constituía la ocasión habitual para la acción directa» [IBID.: 66].

ción de beneficios como fin último de la actividad comercial [IBID.: 95]. Esto se traducía, a su vez, en una clara tendencia por parte de los judíos a considerar la actividad económica como una actividad abierta a la competencia pacífica que no debía ser obstaculizada en su desarrollo (por gremios, por Estados...) y cuyo responsable último no era la comunidad, sino el individuo. Éste podía entonces adoptar distintas estrategias para incidir a la baja en los precios de las mercancías: sustitución de mercancías de producción más costosas por otras de materiales más baratos, reducción de los porcentajes de ganancia considerados «justos», instauración de sistemas de pago diferido... [IBID.: 96-110].

El resultado de todo ello será, según Sombart, la existencia de un vínculo evidente entre la perspectiva económica de los judíos y el desarrollo del espíritu del capitalismo. Pero ¿de dónde se derivaba la existencia de dicho vínculo? ¿Cómo se explicaba la especial imbricación existente entre judíos y capitalismo? Para contestar a esta cuestión, Sombart [IBID.: 112-113] propondrá atender tanto a dimensiones objetivas (circunstancias externas en las que los judíos se encontraban insertos, más allá de sus características particulares, y gracias a las cuales han podido desempeñar en la historia el papel señalado), como a dimensiones subjetivas (causas que exceden la explicación en términos históricos y que harán referencia a las características especiales de los judíos, características éstas que Sombart, a diferencia de muchos de sus coetáneos, evita definir en términos raciales.

Dentro de las causas objetivas determinantes del papel desempeñado por los judíos en el desarrollo e impulso del capitalismo moderno, Sombart [IBID.: 119] destaca cuatro elementos que serán posteriormente reactualizados, tal y como veremos en el próximo capítulo, por la perspectiva de las *minorías intermediarias*:

i) Su dispersión a lo largo del planeta. Según Sombart [IBID.: 119-123], esta situación permitía a los judíos disfrutar de una posición privilegiada dentro del comercio internacional (con actividades comerciales que afectaban a diferentes filiales en distintos países...), así como alcanzar posiciones de poder en las altas finanzas del Estado (su papel de intermediarios y negociadores en cortes extranjeras les posibilitaba, por ejemplo, cierto control sobre las fortunas de personas poderosas del país de asentamiento).

ii) Su estatuto de *extranjeros* y de *recién llegados*. Los judíos se caracterizaban, en opinión de Sombart, por una gran capacidad de adaptación al entorno y a las costumbres del nuevo país de llegada. Esto se traducía en una notable predisposición emprendedora para *encontrar su hueco*, así como una actitud racional con respecto al camino más corto para alcanzar los objetivos fijados<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> En esta misma línea, Simmel, por ejemplo, en su célebre análisis de la figura del *extranjero* —figura que considerará fácilmente aplicable a los judíos— se hace eco de esta capacidad emprendedora (que vincula al comercio) y de este requerimiento para «hacerse un hueco» en la sociedad de llegada cuando señala que «*el comercio puede siempre emplear más personas que la producción primaria, y es por ello el campo de acción indicado para el extranjero, que penetra, en cierto modo, como supernumerario en un círculo en el que propiamente están ya ocupados todos los puestos económicos. El clásico ejemplo de esto lo ofrece la historia de los judíos europeos*» [SIMMEL, 1.977b (1.908): 717-718]. Para Bonacich y Modell [1.980: 29], será este énfasis

La propensión de los judíos a desarrollar una actitud económica racional no delimitada por las normas económicas tradicionales era fruto de su condición de *extranjeros*, de *recién llegados* a la sociedad en la que se instalaban y la consiguiente separación con respecto a la población autóctona que de ello se derivaba [IBID.: 123-124]<sup>27</sup>. Sombart [IBID.: 124-125] subraya que el trato con «extranjeros» solía implicar un cese de la conciencia y de los límites de la obligación moral que regulaban la mayor parte de las relaciones sociales de las sociedades tradicionales. Los judíos, por su propia condición, estaban permanentemente en situación de contacto con personas «extranjeras», especialmente en sus actividades económicas, pudiendo así gestionar las mismas desde lo que Sombart considera una «ética para extranjeros». Una «ética para extranjeros» que posibilitaría el uso de una racionalidad económica de carácter impersonal, ajena a los vínculos y obligaciones comunitarias, no tanto porque los judíos no creyesen en ellas, sino debido a que delimitaban de manera diferente (por su condición de *extranjeros*) la comunidad hacia la que estaban moralmente obligados<sup>28</sup>.

iii) El acceso parcial a la ciudadanía. Esta limitación era significativa para Sombart [IBID.: 125-129] en la medida en que restringía la entrada de los judíos en los gremios, obstaculizando igualmente su presencia en la industria (cuestión ésta clave que, en opinión de Weber, permitirá cuestionar la centralidad del papel desempeñado por los judíos en el desarrollo del capitalismo) y, en general, en las actividades económicas organizadas sobre bases corporativistas. Asimismo, otra restricción presente en muchos países y de consecuencias importantes para los judíos, era la imposibilidad de acceder a la vida pública (Parlamento, ejército, universidades...), lo cual impulsaba a los judíos mejor formados y preparados a dedicarse a los negocios (y no a la política), logrando así, al mismo tiempo, una cierta neutralidad que les resultaba beneficiosa y les permitía actuar como grandes impulsores del capitalismo al margen de las orientaciones políticas de los gobernantes.

iv) Su riqueza. Para Sombart [IBID.: 129-133], el hecho de que fuera habitual encontrar a personas judías entre las mayores fortunas de las sociedades en las que se asentaban, les permitía actuar como impulsores y financiadores de muchas de las iniciativas emprendedoras del capitalismo emergente, desarrollando además una de las actividades cruciales para el desarrollo capitalismo: el préstamo de dinero (el sistema bancario y crediticio...).

---

en la *extranjería* el que llevará a Simmel y Sombart –a diferencia de Weber– a considerar a las *minorías intermediarias* como precursoras del capitalismo moderno y sus principios de racionalidad económica.

<sup>27</sup> Es lo mismo que está sugiriendo Simmel [1.977b (1.908): 718] a propósito de los judíos y, en general, de los *extranjeros*, cuando señala que «*el dedicarse al comercio –y con frecuencia al puro comercio del dinero– confiere al extranjero el carácter específico de la movilidad, en la cual se manifiesta (por realizarse en un círculo bien delimitado) aquella síntesis de lo próximo y lo lejano, que constituye el carácter formal de la posición del extranjero. El que por esencia es movable, entra ocasionalmente en contacto con todos los elementos del grupo, pero no se liga orgánicamente a ninguno por la fijeza del parentesco, de la localidad, de la profesión.*»

<sup>28</sup> La «ética para extranjeros» a la que se refiere Sombart, coincidirá con la idea subrayada por Weber [Cf. *infra*] de una dualidad entre la *moral del grupo* y la *moral con respecto a los extraños* característica de los judíos, así como con la noción de *objetividad del extranjero* señalada por Simmel [1.977b (1.908): 718]: «*Otra expresión de esta constelación hállase en la objetividad del extranjero. Como el extranjero no se encuentra unido radicalmente con las partes del grupo o con sus tendencias particulares, tiene frente a todas estas manifestaciones la actitud peculiar de lo “objetivo”, que no es meramente desvío y falta de interés, sino que constituye una mezcla sui generis de lejanía y proximidad, de indiferencia e interés.*»

Todos estos elementos de carácter «objetivo» referidos a las condiciones de asentamiento de las poblaciones judías a lo largo del planeta, habrían posibilitado, según Sombart, que los judíos se convirtieran en pieza clave para el desarrollo del capitalismo moderno. No obstante, tras haber dado cuenta de dichas dimensiones «objetivas», Sombart [IBID.: 176-177] considera que éstas no serán, por sí solas, capaces de explicar la vinculación de los judíos con el desarrollo del capitalismo moderno (una situación diaspórica como la de los judíos no tiene porqué traducirse en el desarrollo del comercio internacional, etc.), por lo que será necesario prestar también atención a dimensiones «subjetivas» (que harían referencia a algo *fundamental y característicamente judío*) que tendrán importantes consecuencias en la vida económica<sup>29</sup>.

Sombart [IBID.: 192-195], con el mérito ya señalado de no recurrir a las explicaciones raciales –antisemitas– habituales en su época, se propone descubrir determinadas propiedades del *espíritu* de los judíos que congeniarían con el ejercicio de funciones económicas capitalistas, mostrando la conexión entre las cualidades y características recurrentes entre los judíos (fuerte tendencia hacia la intelectualidad y rechazo hacia el trabajo manual; presencia del individualismo; racionalismo y abstracción derivada de su intelectualismo; visión teleológica del mundo; gran movilidad física y mental; importante capacidad adaptativa y emulativa; gran capacidad emprendedora y espíritu de iniciativa, cálculo racional...) y el sistema económico capitalista (propensión a la abstracción y a la sustitución de las diferencias cualitativas en favor de diferencias de tipo cuantitativo; tendencia a prescindir de los modos, costumbres y matices locales y nacionales apostando por la ciudad cosmopolita; tendencia hacia la uniformización vía, por ejemplo, la centralidad del dinero, etc.). Sombart termina su análisis afirmando la existencia de características específicamente judías que habrían tenido un fuerte impacto en el desarrollo del ámbito económico moderno [IBID.: 196], una conclusión no del todo alejada, salvo por su insistencia en la centralidad de los judíos, de las hipótesis explicativas formuladas por Weber. Veamos los análisis de éste antes de retomar la significación de los análisis de ambos con respecto a los posteriores planteamientos de la *empresarialidad étnica*.

#### *El debate sobre el surgimiento del capitalismo y las creencias religiosas en Weber.*

Weber es, sin duda, uno de los autores que más han influido en la sociología económica y, dentro de ella, en los estudios sobre la *empresarialidad étnica*. En sus ya clásicos estudios sobre el

---

<sup>29</sup> Algo semejante planteará Weber a propósito de los protestantes cuando afirma: «*han sido siempre los protestantes (singularmente en alguna de sus confesiones, de las que se tratará más adelante) los que, como oprimidos u opresores, como mayoría o como minoría, han mostrado singular tendencia hacia el racionalismo económico, tendencia que ni se daba ni se da entre los católicos, en cualquier situación en la que se encuentren. La razón de tan distinta conducta ha de buscarse, pues, en una determinada característica personal permanente y no sólo en una cierta situación histórico-política de cada confesión. La cuestión sería, ante todo, investigar qué elementos de las características confesionales son o fueron los que obraron y, en parte, siguen obrando en la dirección descrita*» [WEBER, 1.993a (1.901): 32-33].

surgimiento del capitalismo moderno [WEBER, 1.993a (1.901), 1.993b (1.922), 1.974 (1.923)], Weber plantea la pregunta acerca de cómo surgen los actores (los emprendedores modernos) y los procesos que coadyuvaron al desarrollo de semejante transformación histórica, formulando dicha pregunta –al igual que hiciera Sombart– en unos términos que tratarían de ser retomados, bastantes años después, por la sociología de la *empresarialidad* de las minorías étnicas. Esto es: considerando a la *empresarialidad* un elemento determinante para el desarrollo económico de una sociedad (en este caso, por ejemplo, el desarrollo de las sociedades y las lógicas capitalistas modernas) que estaría condicionado por factores extraeconómicos (en este caso la incidencia de *actitudes* racionalizadoras impulsadas por creencias y prácticas de tipo religioso, o lo que es lo mismo, la *afinidad* existente entre la ética del protestantismo ascético y la formación del *ethos* económico propio del capitalismo moderno).

Weber [1.993a (1.901): 8-9] parte en su análisis de una clara diferenciación entre el mero *afán de lucro* y la *actitud* hacia la acumulación que podríamos considerar *específicamente capitalista*. *Afán de lucro* y *tendencia a enriquecerse* monetariamente en el mayor grado posible serían aspectos que, para Weber, nada tendrían que ver con el capitalismo moderno, el cual se caracterizaría, de hecho, por constituir un freno o cierta moderación racional a ese impulso lucrativo irracional. Weber [IBID.: 11-12], a partir de una aproximación a la actividad económica en tanto que actividad orientada por el cálculo del valor dinerario aportado y el obtenido al final (por primitivo que sea el modo de realizar dicho cálculo), va a considerar que «capitalismo» y «empresas capitalistas» habrían existido en todas partes y desde tiempos remotos, al igual que aquel tipo de empresario, al que caracteriza como *capitalista aventurero*, cuyas actuaciones –basadas a menudo en la adquisición por medios violentos– estaban siempre atravesadas por criterios especulativos y de carácter irracional de difícil previsión<sup>30</sup>.

Sin embargo, frente a esas actividades capitalistas extendidas a lo largo del planeta desde tiempo inmemorial, en Occidente habría surgido una forma de capitalismo desconocida hasta entonces: la organización racional capitalista del trabajo formalmente libre [IBID.: 12]. «Una explotación racionalmente capitalista es una explotación con contabilidad de capital, es decir, una empresa lucrativa que controla su rentabilidad en el orden administrativo por medio de la contabilidad moderna, estableciendo un balance. (...) Sólo podemos decir que toda una época es típicamente capitalista cuando la satisfacción de necesidades se halla,

---

<sup>30</sup> Véanse, a modo de ejemplo, extractos como los siguientes: «“Capitalismo” ha habido también en China, en la India, en Babilonia, en la Antigüedad y en la Edad Media; pero, como veremos, le faltaba precisamente el *ethos* característico del capitalismo moderno» [WEBER, 1.993a (1.901): 46] o «en todos los tiempos ha habido grandes poseedores de capitales monetarios y comerciantes. En cambio, la organización racional capitalista del trabajo industrial burgués es el producto de la evolución de la Edad Media a la Edad Moderna» [IBID.: 65]. En otro lugar Weber afirma que «existe capitalismo dondequiera que se realiza la satisfacción de necesidades de un grupo humano, con carácter lucrativo y por medio de empresas, cualquiera que sea la necesidad de que se trate» [WEBER, 1.974 (1.923): 236]. La importante distinción que establece Weber al no identificar automáticamente mercado con capitalismo moderno ha sido, sin embargo, olvidada a menudo en muchos análisis de sociología económica que se reivindican de la tradición weberiana y que terminan por identificar la economía (capitalista) con el mercado. Como señalaremos a lo largo de esta investigación, la sociología de la *empresarialidad étnica* participará también en gran medida de esta confusión.



*conforme a su centro de gravedad, orientada de tal modo que si imaginamos eliminada esa clase de organización queda en suspenso la satisfacción de las necesidades. (...) La premisa más general para la existencia del capitalismo moderno es la contabilidad racional del capital como norma para todas las grandes empresas lucrativas que se ocupan de la satisfacción de las necesidades cotidianas» [WEBER, 1.974 (1.923): 236-237].*

Es decir, en el capitalismo moderno nos encontraríamos ante una actitud orientada sistemáticamente por el objetivo de incrementar de forma regular (de manera constante en el tiempo) la rentabilidad de la inversión inicial, a través de la compraventa de mercancías y aplicando un cálculo (costes-beneficios) de probabilidades pacíficas de lucro. Sería, por lo tanto, la aplicación de un instrumental (racional) aplicado a ese lucro individual lo que marcaría la diferencia con las formulaciones «capitalistas» previas. Si en el pasado ese instrumental (expolio, pirateo, engaño...) estaba enteramente basado en la coyuntura y las relaciones de fuerza, de modo que sus resultados eran muchas veces inciertos, en la modernidad capitalista el instrumental que se empieza a aplicar conforma un método: productores que aplican cálculos sistemáticos que sirven para impulsar una reordenación metódica de las formas de producir, todo ello con el objetivo de generar un flujo constante de beneficios mediante el intercambio regular y pacífico de los productos propios con los de los demás.

La pregunta que Weber trata de responder será la de cómo surge esta nueva *actitud* específica del capitalismo moderno, cómo surge, en definitiva, el *espíritu del capitalismo* y los empresarios modernos capaces de encarnar y desarrollar dicho espíritu. Para Weber, como es sabido, el desarrollo de la *actitud* capitalista moderna se vio favorecido e impulsado por la proliferación de una serie de conductas cotidianas (dedicación vocacional al trabajo y realización racional-metódica de la profesión, frugalidad, rechazo del lujo y la ostentación, ordenación de los tiempos de vida, etc.) ligadas al desarrollo en el norte de Europa de las ideas religiosas (*predestinación, vocación, ascetismo*, etc.) del protestantismo y, más especialmente, del calvinismo.

#### *Los pueblos paria como ejemplo de empresarialidad étnicamente organizada*

Si el modo weberiano de aproximarse a los procesos económicos (y, más concretamente, a la *empresarialidad*) ha tenido una clara y notoria influencia en los planteamientos generales de la sociología de la *empresarialidad étnica*, más importante en el desarrollo de esta perspectiva fue el análisis de Weber (y el debate con Sombart) a propósito del papel desempeñado por los judíos en el surgimiento del capitalismo moderno. Weber, a diferencia de Sombart, no creía que los judíos fueran los principales impulsores del nuevo *ethos* capitalista (papel que, como acabamos de ver, atribuyó a las sectas protestantes del norte de Europa) debido, principalmente, a su constitución como *pueblo paria*. Para Weber [1.993b (1.922): 689], los *pueblos paria* serían «comunidades que han adquirido tradicio-

*nes profesionales específicas de tipo artesano o de cualquier otra índole, que conservan la creencia en la comunidad étnica y que aún en la "diáspora", rigurosamente separadas de todo trato personal no indispensable y en una situación jurídica precaria, pero soportadas y con frecuencia inclusive privilegiadas a causa de la necesidad económica que se tienen de ellas, viven insertas en las comunidades políticas»<sup>31</sup>.*

Los judíos serían, para Weber [IBID.: 394], el ejemplo histórico característico de *pueblo paria*: «los judíos fueron un pueblo paria, esto es (...), un grupo que se ha convertido en una comunidad hereditaria especial, sin ninguna organización política autónoma, en virtud, por un lado, de unos límites hacia fuera de la comunidad convivial y connubial, límites de carácter (primitivamente) mágico, tabú y ritual; por otro, en vista de una situación social y política negativamente privilegiada, unida a una actividad económica especial». Así pues, como *pueblo paria*, los judíos estarán conformados por una serie de características constitutivas: fuerte identidad étnica como grupo vinculada a una situación diaspórica de la que se deriva una posición frágil jurídicamente hablando en la sociedad de asentamiento; solidaridad grupal que contrastaría con los códigos de conducta aplicables en el exterior del grupo; una más o menos marcada situación de rechazo o desconfianza por parte de las comunidades políticas en las que se instalan (pero de las que se mantienen claramente diferenciados); una tendencia a la provisionalidad en la instalación derivada de su condición diaspórica; así como una especialización y control de determinadas actividades económicas que les proporcionan un poder significativo y volverán su presencia necesaria dentro de esa comunidad política externa que les mira con recelo.

¿Y cuáles serían esas actividades económicas características de los *pueblos paria*? La respuesta nos la proporciona Weber [1.974 (1.923)] cuando analiza el tipo de operaciones con mercancías y dinero característicos de las formaciones sociales precapitalistas. Weber [IBID.: 173] aborda los orígenes del comercio como un fenómeno interétnico debido a que, en su opinión, los intercambios no se producían entre los miembros de la misma tribu o comunidad, sino que se dirigían a personas ajenas a dichas tribus y comunidades. Dentro de ellas se registraba a menudo una *especialización interétnica de la producción (industria de tribu)* que se acompañaba de distintos modos de comercializar con el exterior los productos propios<sup>32</sup>. Una de estas modalidades era la del comercio am-

<sup>31</sup> Como podremos posteriormente constatar, con esta definición de los *pueblos paria*, Weber estará anticipando, en gran medida, muchos aspectos de las denominadas *minorías intermediarias*: especialización económica, carácter diaspórico y condición de *extranjeros* en las sociedades en las que viven, rechazo por parte de las poblaciones «autóctonas» de las mismas que coexiste con su aceptación de facto por el carácter útil –intermediario– de sus actividades económicas, etc. Volveremos sobre ellas en el capítulo 3.

<sup>32</sup> Como señalamos al comienzo de este capítulo, nuestro objetivo en este apartado sobre los debates de algunos sociólogos clásicos a propósito de los orígenes del capitalismo no radica tanto en evaluar dicho debate a la luz de los conocimientos historiográficos hoy disponibles, sino en destacar ciertos elementos del mismo que habrían tenido una notoria incidencia en el posterior desarrollo de los estudios sobre la *empresarialidad étnica*. No obstante, a modo de continuación y ampliación de estos debates, sí nos gustaría hacer hincapié en el hecho de que algunos conocidos estudios contemporáneos sobre la «economía» de las sociedades «primitivas» (véase, por ejemplo [SAHLINS, 1.983 (1.977)]) han destacado de dichas economías –además de su relativa riqueza material (*sociedades de la abundancia*), su escasa división del trabajo y su irrelevante especialización económica– su carácter eminentemente autárquico y su economía de autosubsistencia, es decir, su escasa inclinación hacia el comercio e intercambio de productos con otras tribus. De hecho, otros conocidos historiadores como Polanyi [1.989 (1.944)], subrayarán que, hasta bien entrado el siglo XVI, el comercio de mercancías dentro o entre comunidades locales resultaba bastante excepcional, limitado y

bulante y la venta al detalle en calidad de profesión independiente, forma comercial derivada de los intercambios ocasionales llevados a cabo por campesinos y artesanos de la industria doméstica. El comercio ambulante y la venta como profesión independiente posibilitó, según Weber, la formación de comunidades tribales consagradas exclusivamente al comercio. Otra evolución posible era la formación de un *comercio de casta*, como ocurrió en la India, donde las actividades comerciales se encontraban monopolizadas por determinadas castas (como los *banyas*), que daban pie a un comercio practicado sobre una base étnica cerrada. A este tipo de comercio se podrían añadir otros adscritos ritualmente a determinadas sectas como consecuencia de diferentes restricciones de carácter mágico-ritual que les impedirían desempeñar cualquier otra profesión [IBID.: 174]. Para Weber, esta sería una evolución histórica muy similar a la registrada por los judíos en tanto que *pueblo mercantil paria*<sup>33</sup>.

Antes de la diáspora, existían entre los judíos profesiones de todo tipo (campesinos, artesanos, comerciantes...), sin embargo, las profecías y la diáspora hicieron de los judíos un pueblo emigrante, excluyendo de manera ritual su sedentarización. Para Weber, el cumplimiento escrupuloso del ritual judío imposibilitaba desempeñar ocupaciones como la de campesino, convirtiendo a los judíos en un *pueblo paria burgués*, con gran inclinación hacia las actividades que implicaban transacciones de dinero, por ser ésta la única actividad que les permitía entregarse por completo al estudio de la ley judía, tal y como prescribía la moral del grupo. Es decir, para Weber [IBID: 175] serán «*motivos de carácter ritual los que han llevado a los judíos al comercio y muy en especial al comercio con dinero, siendo éste, por lo tanto, un comercio de nación o tribu ritualmente cerrado*».

A estos motivos de carácter ritual habría que añadir la prohibición impuesta por la Iglesia cristiana contra la usura y el tráfico con dinero (imponiéndose así la ya referida doctrina del *precio justo*). Los judíos, por el contrario, podían desempeñar estas actividades socialmente censuradas – pero, no obstante, fuertemente demandadas– gracias a su no vinculación con los dictados de la Iglesia católica y a la vigencia en su seno de lo que Weber consideraba un rasgo universal de la ética de tipo tradicional que ya vimos durante el análisis de Sombart: el dualismo entre la moral vigente dentro del grupo y la moral aplicable a los extraños [IBID.: 301]. Es decir, la existencia de dos criterios distintos con respecto al lucro: i) la moral del grupo, consistente en una relación

---

socialmente regulado (salvo algunos tipos de intercambios comerciales a larga distancia de productos específicos no producidos por las economías locales), siendo la autosubsistencia y los intercambios en forma de *dones* y *contradones* los rasgos más significativos de la «economía» en las sociedades precapitalistas.

<sup>33</sup> Nuevamente, podemos ver aquí elementos comunes con el trabajo de Simmel a propósito del *extranjero*. Simmel vincula la figura del *extranjero* (de la que, recordémoslo, el judío es para él un caso paradigmático) con la actividad comercial: «*En la historia de la economía, el extranjero aparece como comerciante, o, si se quiere, el comerciante aparece como extranjero. Cuando reina una economía que, en lo esencial, produce en su interior todos los productos necesarios, o sólo cambia una parte muy limitada de sus productos, no necesita intermediaria alguno. Sólo hace falta el comerciante para aquellos artículos que se producen fuera del círculo. En el caso de que no haya miembros del grupo que vayan fuera a buscar estos artículos –en cuyo caso serían ellos los comerciantes “extranjeros”– el comerciante tiene que ser extranjero. No hay ocasión de vida para otros. Esta posición de extranjero resulta aún más clara cuando, en vez de abandonar de nuevo el lugar en el que se desarrolla su actividad, se fija en él. Pues, en muchos casos, sólo le será posible esto cuando se dedique al comercio*» [SIMMEL, 1.977b (1.908): 717].

piadosa con respecto a los compañeros de tribu, de linaje o de comunidad doméstica, excluyendo la búsqueda del lucro dentro del círculo de quienes están unidos por dichos vínculos; y ii) la moral respecto a los extraños, basada en la eliminación total de todo tipo de obstáculo al afán de lucro en sus relaciones con el exterior, así como en la consideración de toda persona extraña como un enemigo frente al cual no existen impedimentos de tipo ético [IBID.: 299]<sup>34</sup>. Dicha dualidad es la que, según Weber [1.993b (1.922): 477], permitiría a los integrantes de los *pueblos paria* cobrar interés a las personas extrañas al grupo, así como implicarse en negocios económicos «irracionales»: *«el préstamo, desde el modesto prestamista hasta la financiación de grandes Estados, ciertos tipos de comercios de mercancías, sobre todo pequeñas tiendas y comercio ambulante, y “tráfico con productos” rurales, ciertas partes del comercio al por mayor, sobre todo de valores, ambos especialmente en forma de comercio bursátil, cambio de monedas y negocios de giro en conexión con él, suministros al Estado, financiamiento de guerras y, en muy destacada medida, de fundación de colonias, arriendo de contribuciones (...), negocios de crédito y de banca y financiamiento de emisiones de todas clases»*.

Pero, esta especialización en el comercio –en el intercambio de mercancías y, especialmente, de dinero– por parte del *pueblo paria* judío ¿nos permitiría atribuirles, como a ojos de Weber hará Sombart, un papel protagonista en el desarrollo de un capitalismo moderno dotado de las características que hemos señalado más arriba? Weber va a responder negativamente. De los servicios económicos específicos del judaísmo en la Edad Media y en la Moderna, sólo algunos de ellos podrían considerarse como típicos del capitalismo occidental moderno, no siendo, por otro lado, de procedencia específicamente judía. La mayoría de las actividades económicas en las que se habían especializado los judíos (financiación de las actividades del Estado, usura, etc.) eran fenómenos que, para Weber, existían, desde hacía siglos, en todo el mundo como mecanismo (tradicional) de valorización de la riqueza. En estas actividades los judíos habían, efectivamente, participado y ocupado un lugar destacado, pero no eran, ni mucho menos, «invenciones» suyas<sup>35</sup>. Por otro lado, Weber sostendrá que los judíos se encontraban ausentes de aquellas dimensiones que resultaban específicas y centrales en el nuevo capitalismo moderno: la organización racional del trabajo, sobre todo del industrial, ya sea a domicilio, en la manufactura o en la fábrica. El judío participaría del afán de ganancia propio del comercio tradicional, del tendero, del prestamista, pero se encontraría alejado de la *actitud* económica moderna [IBID.: 477-478].

<sup>34</sup> En otro lugar, Weber señala a este respecto: *«En todas las épocas ha habido ganancias inmoderadas, no sujetas a norma alguna, cuantas veces se ha presentado la ocasión para realizarlas. Así como se permitían la guerra y la piratería, se admitía también el comercio libre, es decir, no sujeto a normas, en las relaciones con las razas extrañas, con los extranjeros; la “moral exterior” permitía en este campo lo que condenaba en la relación “entre hermanos”»* [WEBER, 1.993a (1.901): 56-57].

<sup>35</sup> Para Sombart, la veracidad de esta afirmación no cuestionaría, sin embargo, su hipótesis de la importancia de la contribución judía al desarrollo del capitalismo moderno en la medida en que considera que, en el ámbito económico, lo que importa no son tanto los inventores como aquellos que son capaces de aplicar esos inventos y usarlos de forma cotidiana [SOMBART, 2.001 (1.911): 9].

*Las limitaciones del capitalismo paria al desarrollo del espíritu capitalista moderno*

Las razones de este alejamiento de los judíos del *espíritu capitalista* moderno derivaban de sus propias características constitutivas en tanto que *pueblo paria*: por un lado i) la dificultad para participar en la organización del trabajo industrial como consecuencia de su precaria situación socio-jurídica (una situación ligada al carácter diaspórico de su condición que podía ser compatible con el comercio, pero no con una explotación racional e industrial permanente con capital fijo); y, por otro lado, ii) los propios límites existentes a la hora de extender más allá del grupo *paria* la actitud comercial moderna que encarnaban como consecuencia de la vigencia de la dualidad moral judía (lo que se rechaza rotundamente «entre hermanos» es permitido con los extraños), es decir, por verse aún atrapados por las obligaciones y vínculos de tipo comunitario. Para Weber [IBID.: 478], la ética judía aplicada dentro de la comunidad fue evolucionando y admitiendo concesiones. A pesar de ello, el campo de la conducta comercial lucrativa y el «instinto adquisitivo» seguían siendo aplicables únicamente a los extraños (considerando al *extranjero* como enemigo), los cuáles constituían una esfera *éticamente indiferente* diferenciada nítidamente del código de conducta moral aplicable en el seno de la propia comunidad de pertenencia<sup>36</sup>.

Así pues, para Weber, la actividad económica de los judíos no podía trascender su condición de *capitalismo paria*, es decir, un capitalismo de tipo tradicional sometido aún a ese doble estándar moral y a los vínculos de tipo comunitario a los que antes hacíamos referencia, muy diferente del capitalismo racional que se produjo en Occidente [WEBER, 1.974 (1.923): 301]. En opinión de Weber [1.993b (1.922): 476-477], que en la religiosidad judía, como en toda religiosidad que no repudie el mundo, el éxito en la adquisición de riquezas pudiera ser visto como un signo de *Providencia divina*, no significaba que la situación del judío piadoso dedicado a la adquisición de bienes fuera similar a la del puritano, siendo esta diferencia existente entre una situación y otra fundamental para entender la significación económico-histórica del judaísmo<sup>37</sup>.

Se trataba, en definitiva, de la diferencia entre: i) un capitalismo *ilimitado* en su afán de lucro (actividades de tipo irracional debido a la imposibilidad de aplicar métodos de gestión y explotación económica de carácter racional que fueran garantes de cierto grado de previsibilidad en los rendimientos de las actividades económicas emprendidas) y *limitado* en su aplicabilidad (restringida al extranjero, es decir, un capitalismo limitado normativa y societalmente); y ii) un capitalismo *limitado* en su afán de lucro (limitado por medio de la instrumentalidad racional aplicada en la gestión de las explotaciones capitalistas) pero *ilimitado* en su aplicabilidad, con

---

<sup>36</sup> «El derecho sagrado sólo vale entre los judíos para los compañeros de confesión. En cambio, el portador de ese derecho no era, como en el Islam, un estamento dominante, sino un pueblo *paria*. El comercio con el exterior era jurídicamente, en consecuencia, comercio con extranjeros. En parte valían para él, como ya vimos, otras normas éticas» [WEBER, 1.993b (1.922): 615].

<sup>37</sup> «En conjunto y con las inevitables reservas, esa contradicción puede formularse de tal modo que el capitalismo judío aparece como un capitalismo *paria*, especulador, y el puritano como una organización burguesa del trabajo», M. Weber, Ges. Aufsätze zur Religionssoziologie, I, pp. 181 s., nota 2. (citado en [WEBER, 1.974 (1.923): 308])

tendencia a extender la lógica de acumulación racional (y abstracta) a un número cada vez mayor de ámbitos sociales (sin prestar, por lo tanto, atención a posibles limitaciones en función de la pertenencia grupal o comunitaria, un capitalismo de aplicación no limitada por la normatividad que pudiera emanar del ámbito social)<sup>38</sup>.

Así pues, el desarrollo del capitalismo moderno implicará la limitación del afán de lucro irracional e imprevisible por medio de la aplicación metódica, «pacífica» y sistemática de la racionalidad económica y de sus instrumentos contables. El capitalismo moderno establecía, por lo tanto, un «método» de acumulación más que un ámbito preciso de actuación<sup>39</sup>. Es más, la aplicación de este método racional de acumulación implicaba poner fin a todas las barreras, restricciones y limitaciones impuestas por las sociedades tradicionales al libre desarrollo de la actividad económica, empezando por las obligaciones y responsabilidades comunitarias que restringían la aplicación de este nuevo método. Así pues, aunque el desarrollo en Europa de la racionalidad económica del capitalismo moderno se hubiera visto coadyuvado por la expansión de los valores religiosos de la reforma protestante (Weber) o por la actuación de los judíos (Sombart), es decir, gracias a factores «culturales» y «sociales» no estrictamente «económicos», lo cierto es que una vez consolidado dicho capitalismo moderno, su dinámica y reproducción parecía depender, precisamente, de su capacidad para «trascender» tales factores.

¿O acaso no era esa dependencia comunitaria la razón por la que Weber no consideraba a los judíos como posibles impulsores del *espíritu capitalista* moderno? ¿No era, precisamente, el mantenimiento del *comunitarismo* y de la obligación con sus iguales, el elemento que habría impedido a las actividades económicas de los judíos trascender su condición de *capitalismo paria*? ¿Y acaso esto no choca frontalmente con los análisis actuales de la *empresarialidad étnica* que – reivindicándose de la sociología weberiana – postulan, como veremos, que la eficacia y el éxito en los negocios de algunas minorías étnicas serían la consecuencia de su gestión *comunitaria* y *solidarista* de las actividades económicas?

Veamos alguno de estos análisis antes de contestar a estas preguntas, abordemos, en concreto, el estudio sobre los *negocios étnicos* presente en el trabajo pionero de Light sobre la propensión diferencial al trabajo por cuenta propia de las minorías chinas, japonesas y afroamericanas en Es-

---

<sup>38</sup> «La calculabilidad penetra en el seno de las asociaciones tradicionales, descomponiendo las viejas relaciones de carácter piadoso. En cuanto dentro de una comunidad familiar todo se calcula y ya no se vive en un régimen estrictamente comunista, cesa la piedad sencilla y desaparece toda limitación del afán de lucro. Este aspecto del desarrollo se advierte, especialmente, en Occidente. A su vez, el afán de ganancia se atenúa cuando el principio lucrativo actúa sólo en el seno de la economía cerrada. El resultado es la economía regularizada con un cierto campo de acción para el afán de lucro» [WEBER, 1.974 (1.923): 299].

<sup>39</sup> De hecho, sabemos que el surgimiento del capitalismo moderno no habría sido posible sin la lenta y progresiva generalización al conjunto de la sociedad, desde el siglo XVI, de la lógica de intercambio de mercancías presente hasta entonces, únicamente, en ámbitos muy restringidos de la misma: generalización del intercambio de mercancías y de la producción para el mercado a escala local y regional, creación de mercados nacionales unificados, privatización de la tierra y de los recursos naturales, creación y generalización de una fuerza de trabajo formalmente libre, es decir, constitución de un mercado de trabajo, etc.). Véase un desarrollo de todo ello, por ejemplo, en [POLANYI, 1.989 (1.944)].

tados Unidos, un texto convertido hoy en un «clásico» en la sociología de la *empresarialidad étnica* y que reivindicará estar «inspirado» en los análisis weberianos y sombartianos de los *pueblos paria*.

## 2.2. Los estudios pioneros contemporáneos sobre *negocios étnicos* en Estados Unidos.

Junto a los trabajos de la sociología alemana clásica que acabamos de tratar y a la reactualización impulsada por Bonacich *et al.* [Cf. Capítulo 3] de los estudios sobre las *minorías intermediarias* (herederos directos de los análisis clásicos de los *pueblos paria*), la consolidación del ámbito de la *empresarialidad étnica* —sobre todo en su aproximación en términos de *economías étnicas*— se vio impulsada por una serie de estudios previos [MODELL, 1.969] [LIGHT, 1.972] sobre las denominadas *empresas étnicas* y las estrategias de integración sociolaboral de las minorías étnicas e inmigrantes en Estados Unidos. Eran estudios surgidos al calor de las movilizaciones de la década de 1.960 en favor de los derechos civiles y de las minorías étnicas que colocaron la cuestión de la discriminación racial en el centro de las preocupaciones de políticos y científicos sociales. Estos estudios sobre las *empresas étnicas* actualizarían y se inspirarían a su vez en los debates surgidos a finales del siglo XIX y principios del XX dentro del colectivo afroamericano en Estados Unidos, concretamente en las polémicas de Booker T. Washington con E. B. Du Bois en torno a la estrategia a seguir para lograr mejorar la situación de la población afroamericana.

Frente al énfasis de Du Bois en la acción política y educativa como medios para mejorar la situación del colectivo afroamericano, Washington propugnará la estrategia del poder económico —vía la propiedad de negocios y de vivienda— como requisito previo al poder político. Su libro *The Negro in Business* [WASHINGTON, 1.907] constituirá, en este sentido, una muestra de su programa económico, al tiempo que una descripción empírica detallada de las ventajas que Washington adscribía a trabajar en negocios por cuenta propia [LIGHT y GOLD, 2.000: 8]. Los planteamientos económicos de Washington influirán en muchos intelectuales afroamericanos que, durante la década de 1.940, fueron los principales responsables de mantener vivo el debate y la investigación académica sobre la *empresarialidad* de las minorías en Estados Unidos. Debates e investigaciones prolongados en torno a lo que más tarde se denominará el *capitalismo negro* [BRIMMER y TERREL, 1.969], [CROSS, 1.969], [FOLEY, 1.966], [FRAZIER, 1.957], [HARRIS, 1.936], [HUND, 1.970], [O'CONNELL, 1.976], [OFARI, 1.970], que influyeron en los primeros trabajos sobre *economías étnicas* de la década de 1.970, empezando por el trabajo pionero de Light [1.972] sobre *negocios étnicos* de chinos, japoneses y afroamericanos en Estados Unidos<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> Otros ejemplos dentro de la sociología de la *empresarialidad étnica* de estudios comparativos entre minorías *emprendedoras* «exitosas» (japoneses, chinos, cubanos, coreanos) y el colectivo afroamericano (como ejemplo de minoría que no ha logrado hacer del trabajo por cuenta propia una vía de movilidad social ascendente) pueden verse en: [WILSON y MARTIN, 1.982], [PORTES y STEPICK, 1.993], [BOYD, 1.990], [BATES, 1.994a y 1.994b], [BAILEY, 1.987], [PORTES y ZHOU, 1.992], [BRIMMER, 2.002] o [MODEL, 1.985].

En esta investigación, reivindicadora (a su manera) de los trabajos de Weber y Sombart que vimos más arriba, Light emplea por primera vez el término de *economía étnica*<sup>41</sup>. Aunque es cierto que no se preocupa por definirla, sí aborda en la investigación una serie de elementos que se repetirán de manera recurrente y serán centrales en los estudios posteriores sobre *economías étnicas*: la importancia de las instituciones socioculturales y formas de vida propias del grupo étnico para explicar los procesos de especialización económica de los mismos (subrayando, por ejemplo, la centralidad, en este sentido, de las fuentes propias de financiación, de los dispositivos de ayuda mutua y solidaridad grupal disponibles gracias a la existencia dentro del grupo de fuertes vínculos de tipo adscriptivo, etc.). Todo ello, además, con el debate de fondo sobre las diferentes lógicas sociales presentes en las sociedades capitalistas modernas y en las sociedades precapitalistas, así como sobre la persistencia en las primeras de vínculos «morales», normativos y adscriptivos en las actividades económicas (rasgo en teoría propio de las segundas) que implicaría, según este análisis, un cuestionamiento implícito de la supuesta primacía explicativa de la lógica mercantil (de la «economía»). Veámoslo más detenidamente.

La investigación de Light [1.972: 3-5] retoma, como advertíamos, los planteamientos del debate sobre el *capitalismo negro* y arranca su estudio interrogándose sobre la escasa presencia de la población afroamericana en el autoempleo —entendido éste como una vía de movilidad social ascendente— en comparación a otros grupos étnicos (chinos y japoneses en este caso) también ellos sometidos a discriminaciones étnico-raciales en el mercado de trabajo. Una de las respuestas más recurrentes a esta pregunta era que la población afroamericana carecía de una demanda de productos específicos. Dicha población —por su condición no inmigrante y su fácil *aculturación* en los valores de la sociedad norteamericana que de ello se derivaba— consumía productos y servicios fácilmente ofertados por los pequeños comerciantes blancos que abundaban en los barrios negros, convirtiéndose, por lo tanto, dichos comerciantes en una importante competencia para la población negra<sup>42</sup>.

Por el contrario, chinos y japoneses, al no ser población «nativa» (sino inmigrantes) y proceder de países con formas de vida y hábitos de consumo mucho más diferenciados y específicos (a lo que habría que añadir las propias dificultades idiomáticas), demandarían productos y servicios

---

<sup>41</sup> El trabajo de Light de 1.972 es el primer uso (un tanto vago, cierto es) del término *economía étnica* del que tenemos constancia. El propio Light, no obstante, ha contribuido a la confusión con respecto a esta cuestión de los orígenes del término [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 25] al atribuir a Modell y su referencia a «una especie de capitalismo de bienestar basado en principios étnicos» [MODELL, 1.977: 94] el primer uso del mismo (salvo que Light esté pensando, en realidad, en los trabajos previos de Modell [1.969] sobre la integración de los japoneses en Los Ángeles y en lo que estos pudieran tener de anticipación de sus estudios posteriores). En lo que sí tienen razón Light *et al.* es en considerar el trabajo de Bonacich y Modell [1.980] sobre el colectivo japonés en Estados Unidos como, posiblemente, la primera formalización y operacionalización seria de las *economías étnicas* (y ello pese a enfocar su estudio desde la perspectiva de las *minorías intermediarias* que retomaremos más adelante). No obstante, debemos subrayar que, en nuestra opinión, el trabajo de Light de 1.972 aborda muchas de las cuestiones planteadas posteriormente por Bonacich y Modell [1.980], quienes en muchos puntos se apoyan explícitamente y reconocen la influencia de este trabajo pionero de Light.

<sup>42</sup> Este tipo de aproximaciones pueden verse, por ejemplo, en [GLAZER y MOYNIHAN, 1.963: 33].



especializados en términos *étnicos*, producidos y comercializados en mercados protegidos donde los comerciantes pertenecientes a dichos grupos étnicos estarían en las mejores condiciones competitivas posibles para satisfacer dicha necesidad. Así pues, la sobrerrepresentación de las minorías japonesa y china en el comercio minorista, por ejemplo, se debería, según este tipo de aproximaciones, principalmente a las demandas de consumo específicas de los clientes orientales, algo que no ocurriría con los afroamericanos, que participaban en un mercado compartido con la población blanca, con cuyos negocios tendrían que competir [IBID.: 11-12]. Sin cuestionar los efectos sobre la propensión al autoempleo derivados de la existencia o no de una demanda de bienes y servicios específicos en términos «étnicos», Light considera que este tipo de planteamientos resultan insuficientes cuando nos enfrentamos a ejemplos de negocios orientados al conjunto de la población y no sólo a los miembros del propio grupo étnico de referencia. Así pues, junto al gusto por un tipo de mercancías y servicios específicos en términos étnicos, para Light [IBID.: 18] la clave residirá más bien en el hecho de que las minorías japonesa y china habrían traído consigo formas de organización económica igualmente específicas en términos culturales (por ejemplo, la preferencia por agrupaciones colectivas en los negocios frente a la estrategia del emprendedor individual).

Con este planteamiento puesto sobre la mesa, Light dedicará el resto de la investigación a explorar qué tipo de instituciones y modos de organización social étnicamente específicos poseen los inmigrantes chinos y japoneses (a diferencia de la población afroamericana) que les permiten una gran eficacia en las actividades económicas por cuenta propia (como consecuencia de la *afinidad* existente entre dichas instituciones y tales formas de actividad económica). En definitiva, lo que daría cuenta del distinto peso del trabajo por cuenta propia dentro de los colectivos chino, japonés y afroamericano –estando todos ellos por igual racialmente discriminados en el mercado de trabajo– será la presencia o no dentro del grupo de ciertos tipos de instituciones y prácticas sociales culturalmente arraigadas que facilitarían la emergencia del trabajo por cuenta propia como alternativa de movilidad social ascendente, una *afinidad* entre determinados modos de vida culturalmente específicos (consecuencia de la «etnicidad») y determinados comportamientos y pautas de actuación económica.

A simple vista, Light parece seguir aquí la senda de los trabajos anticipatorios de Weber y Sombart que veíamos más arriba, enfatizando la presencia dentro de estas minorías étnicas de aspectos culturales y recursos propios («importados» durante el proceso migratorio) que propiciarían su actitud emprendedora en un contexto de discriminación por motivos étnico-raciales. Pero ¿nada había cambiado realmente entre la Europa del siglo XVI y los Estados Unidos de la década de 1.970 como para que los análisis quizá válidos en un momento histórico lo fueran también en el otro? ¿O es que, en el fondo, eran dos tipos de análisis distintos? Las actividades, los valores y las relaciones sociales de tipo capitalista ¿estaban realmente amenazados, perseguidos, conjurados de forma mágico-ritual y socialmente estigmatizados en los Estados Unidos de la década de 1.970?

Dichos valores y comportamientos ¿estaban tan poco extendidos en el conjunto de la sociedad como para que sólo determinados grupos culturalmente específicos estuvieran capacitados o dispuestos a ponerlos en práctica?

De hecho, tales valores e instituciones ¿eran «étnicamente» tan específicos y excepcionales en las sociedades de llegada? ¿El moderno *espíritu capitalista* de la sociedad norteamericana necesitaba de la actuación puntual de estos grupos para su expansión y supervivencia? Los procesos por medio de los cuales, en las sociedades capitalistas contemporáneas, las poblaciones son adscritas y se vinculan a unas u otras actividades ¿son, principalmente, de orden cultural y dependientes de los modos de vida? Si la inclinación hacia las actitudes emprendedoras viene motivada y causada por formas de vida étnicamente específicas ¿habrá que entender que existen entonces otras formas de vida en el resto de minorías étnicas que les inclinan, por ejemplo, hacia el trabajo manual en los sectores peor remunerados de las sociedades de llegada? La vinculación entre poblaciones y actividades en las sociedades contemporáneas ¿responde a criterios de tipo adscriptivo como ocurría en las sociedades estamentales?

Las dudas con respecto a estas primeras formulaciones de Light no son exclusivamente nuestras. Waldinger y Aldrich [1.990: 62-64], por ejemplo, criticarán este abordaje de Light (al que denominan *culturalista*) señalando que la discriminación que padecían los afroamericanos no sólo impedía a los emprendedores del grupo acceder al capital y competencias requeridas para el éxito en los negocios, sino que producía también consumidores empobrecidos que buscaban los precios más bajos en los negocios de la población blanca. Así pues, aún cuando la solidaridad social hubiera sido fuerte, los consumidores afroamericanos no podrían haber impulsado y sostenido el desarrollo de los *negocios étnicos* del grupo. Frente a las dificultades y discriminaciones padecidas en el sector privado (por cuenta ajena o por cuenta propia), la alternativa de movilidad social por la que habría optado en gran medida dicha población afroamericana habría sido orientarse hacia el sector público de la economía y del empleo.

De hecho, paradójicamente, a estos planteamientos de Light (críticos en teoría con las aproximaciones «economicistas» a los fenómenos económicos) se les podrían aplicar las mismas críticas que Granovetter [1.992: 4-5] dirigía al paradigma económico neoclásico y a su modo de concebir las instituciones económicas como una extensión de la acción de los individuos. Para este investigador, las teorías neoclásicas, pese a su énfasis en el individualismo metodológico, cuando tratan de dar cuenta de las instituciones económicas se ven obligadas a recurrir a planteamientos de tipo muy general que oscilarían entre el culturalismo y el funcionalismo. Los planteamientos culturalistas abordarían las instituciones económicas como el resultado de las creencias culturales que predispondrían a un grupo a comportarse de una manera determinada, mientras que los planteamientos funcionalistas justificarían la presencia actual de determinadas instituciones por haber demostrado ser la mejor solución para resolver determinados problemas (lo cual supone asumir,

implícitamente, la existencia de un sistema en equilibrio)<sup>43</sup>. Volveremos nuevamente sobre esta cuestión de los presupuestos implícitos en los análisis de Light al final del capítulo. Detengámonos ahora un momento en el papel que desempeña *lo comunitario* y las instituciones «étnicamente específicas» en el análisis de Light. Muchos de estos elementos se convertirán, como veremos, en señas de identidad de buena parte de las aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*.

### *Las asociaciones de créditos rotativos*

Para muchos investigadores del *capitalismo negro*, la dependencia financiera de la población afroamericana con respecto al sistema financiero tradicional —donde las condiciones de préstamo, en caso de darse, serían menos ventajosas constituía un factor importante para comprender las dificultades de esta minoría a la hora de acceder a los pequeños negocios<sup>44</sup>. Frente a este tipo de formulaciones, Light [IBID.: 20] destaca que numerosos estudios sobre la emergencia de los pequeños negocios en general (con independencia de la nacionalidad de sus propietarios) demuestran que son pocos los pequeños emprendedores que recurren a préstamos bancarios para abrir sus negocios, siendo mucho más común recurrir a recursos personales, como los propios ahorros, así como a préstamos procedentes de familiares y amigos. Los créditos bancarios (y la posible discri-

---

<sup>43</sup> Se podría también aplicar a Light la crítica de Granovetter [1.985: 483-486 y 1.992: 5-6] a la contraposición entre visiones «hipersocializadas» e «infrasocializadas» de la acción económica, visiones que, paradójicamente, compartirían una concepción común de la acción como no influida por las relaciones sociales en las que se encuentran insertas las personas. En la visión *infrasocializada* esta atomización resultaría de la estrecha búsqueda del interés personal, mientras que en la *hipersocializada* derivaría de que las pautas de comportamiento son abordadas como si hubieran sido interiorizadas por los individuos, por lo que no se verían afectadas por las relaciones sociales vigentes.

<sup>44</sup> No obstante, autores como Wilson y Martin [1.982: 139-141 y 156-157] atribuyen el fracaso del *capitalismo negro*, junto a la relativa ausencia de capital y fuerza de trabajo en el colectivo afroamericano, a su atomización en pequeñas iniciativas emprendedoras, atomización que imposibilitaría generar una organización empresarial semejante a la de las empresas de la *economía central*. La ausencia de grandes empresas y negocios en la comunidad afroamericana habría obligado a los trabajadores de este colectivo a buscar empleos fuera de su comunidad. La solución para estas minorías radicaría, desde su punto de vista, en reorganizarse en redes de «independientes afiliados», lo que les permitiría llevar a cabo economías de escala, con la ventaja de contar además con un mayor grado de flexibilidad ante las fluctuaciones locales de la demanda.

Bates [1.994a y 1.994b], por su parte, subrayando las dificultades existentes a la hora de conocer la incidencia real que ha tenido en los colectivos asiáticos las asociaciones de créditos rotativos como fuentes de financiación, sugiere que para dar cuenta del éxito en la *empresarialidad* de las diferentes minorías étnicas no bastaría con atender al capital social de los grupos (asociaciones de créditos rotativos, empleados leales, mercados protegidos...), sino que habría que prestar atención a cuestiones tales como los niveles educativos alcanzados y las fuentes propias de capital con las que contarían las personas, es decir, lo que entiende como recursos «de clase». Así, en sus estudios comparativos sobre coreanos y afroamericanos en Estados Unidos, este investigador sostiene que la entrada al autoempleo de los propietarios de negocios en ambos colectivos era más o menos exitosa dependiendo de los recursos «de clase» puestos a su disposición (niveles educativos alcanzados y capital) e independientemente del apoyo de las redes del grupo [BATES, 1.994a: 228]. Otro ejemplo de cómo los recursos (y divisiones) «de clase» (que muchas veces tendrían que ver también con los propios recursos y el nivel de desarrollo de los países de origen) estarían operando y atravesando a los recursos étnicos y a las relaciones en términos de solidaridad étnica puede verse en [PESSAR, 1.995]. Pessar sostiene que, de cara a iniciar su actividad emprendedora, la mayoría de los emprendedores latinos investigados se habría apoyado más en los recursos de clase que en los vínculos étnicos, no habiendo logrado generar entre ellos una solidaridad «étnica» consistente [IBID.: 385 y 389]. La cuestión de los recursos «de clase» adquirirá protagonismo en algunas reformulaciones posteriores de la sociología de la *empresarialidad étnica*: [LIGHT y BONACICH, 1.988] [LIGHT y GOLD, 2.000] [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a y 1.995b].

minación a la hora de acceder a ellos) jugarían pues un peso relativo en la creación de los pequeños negocios de las minorías étnicas.

Más importante para dar cuenta de estas diferencias en las tasas emprendedoras de los grupos investigados sería, para Light, la desaparición, dentro del colectivo afroamericano, de determinadas tradiciones culturales –presentes en las regiones africanas de las que procedía buena parte de dicha población– importantes para la financiación de los pequeños negocios y que sí habrían perdurado en los grupos orientales. Las instituciones y tradiciones en las que está pensando Light son las *asociaciones de créditos rotativos* a las que el antropólogo Clifford Geertz [1.962] se refirió con el objetivo de sistematizar, más allá de las variaciones regionales, las diferentes agrupaciones de cooperación financiera existentes en muchas de estas sociedades tradicionales y que la antropóloga Shirley Ardener [1.964: 201] definió como «una asociación integrada por un núcleo de participantes que acuerdan efectuar a un fondo una contribución regular que va pasando, en su totalidad o en parte, a cada uno de los integrantes de manera rotativa»<sup>45</sup>. Estas asociaciones locales de créditos rotativos podían diferir con respecto a su tamaño y número de miembros, según los tipos y transferibilidad de los fondos, las sanciones imponibles a sus miembros, etc. Sin embargo, pese a sus variaciones, para Ardener dichas asociaciones constituían, de modo general, instituciones financieras de carácter cooperativo que, en muchos lugares del mundo, desempeñaban buena parte de las funciones que cumplían los bancos en las sociedades occidentales, ayudando así a la formación de capital a pequeña escala (recogido en [LIGHT, 1.972: 22-23]).

Para Light [IBID.: 23-36], este tipo de asociaciones cooperativas de financiación habrían sido importadas a Estados Unidos desde China (*hui*) y Japón (*ko*, *tanomoshi* o *mujin*), mientras que sus equivalentes en África Occidental (el *esusu* de los Yoruba, por ejemplo), pese a haber sido introducido en América por los esclavos africanos, habría terminado desapareciendo de su repertorio cultural. Al no disponer de estas instituciones económicas, específicas culturalmente hablando y posibilitadoras de la capitalización de los negocios, la población afroamericana se habría encontrado en una posición de mucha mayor dependencia que los orientales con respecto a los bancos y agencias de crédito convencionales, con el problema añadido de que, por una razón u otra, los créditos les eran a menudo denegados y de que los bancos *comunitarios* creados por el colectivo afroamericano se mostraban incapaces de ser una fuente de financiación estable y fiable.

Las quiebras entre los bancos «fraternales» o «comunitarios» creados por la población afroamericana para escapar de la discriminación del sistema bancario (en manos de la población nativa blanca) fueron frecuentes. Estas quiebras se debían, la mayoría de las veces, a problemas de administración (falta de perfiles profesionales adecuados, apropiación indebida de recursos, errores de gestión, etc.) y de inversión (incapacidad de la comunidad afroamericana para sostener las in-

---

<sup>45</sup> La cuestión de las asociaciones de créditos rotativos y otras formas de financiación se desarrolla también con detalle en [LIGHT y GOLD, 2.000: 213 y ss.].

versiones de capital efectuadas por los bancos afroamericanos en su búsqueda de beneficios, ausencia de oportunidades de inversión rentables en los guetos afroamericanos, etc.) [IBID.: 51-55]. Al contrario que las agrupaciones financieras de los afroamericanos, las asociaciones de crédito rotativo puestas en marcha por chinos y japoneses no tenían este tipo de problemas en la medida en que no habían surgido con el objetivo de ser negocios rentables —como era el caso de los bancos comunitarios de los afroamericanos— y no requerían, por lo tanto, perfiles profesionales cualificados para la gestión de unos fondos que, simplemente, iban circulando de manera rotativa entre sus miembros [IBID.: 51]. Al mismo tiempo, frente a la ausencia de oportunidades de inversión concretas en negocios afroamericanos padecida por los bancos comunitarios de dicha minoría, las asociaciones de crédito rotativo orientales desconocían este tipo de problemas en la medida en que sólo surgían cuando inversores específicos necesitaban fondos de capital, es decir, que contaban desde el principio con oportunidades de inversión en negocios surgidos dentro de la propia comunidad.

#### *Riesgo y confianza en las fuentes de financiación comunitarias*

Como acabamos de señalar, las asociaciones de créditos rotativos chinas (*bui*) y japonesas (*tanomoshi*), por sus propias características constitutivas, no necesitaban generar beneficios para su supervivencia, evitando así tener que invertir en operaciones poco seguras. No obstante, tanto los bancos comunitarios afroamericanos, como las asociaciones de crédito rotativo chinas y japonesas, se vieron en la obligación de asumir situaciones de inseguridad con respecto a la integridad y fiabilidad de las personas a las que prestaban el dinero. A pesar de ello, en el caso chino y japonés, la capacidad para evaluar la respetabilidad e integridad de los demandantes (debido a que se basaban en grupos de amigos, familiares o personas procedentes de una misma localidad) era infinitamente superior a la que tenían los bancos convencionales. Además, en caso de morosidad, los bancos sólo podían recurrir a procedimientos jurídicos largos, lentos y costosos para recuperar la inversión, mientras que las asociaciones de créditos rotativos contaban con eficaces vías de presión informal sobre los morosos [IBID.: 56-57]. Esta cuestión nos sitúa ante unos de los temas centrales de todos los estudios de la *empresarialidad étnica*: la configuración identitaria del grupo en términos étnicos y la movilización de dicha identidad compartida para generalizar las relaciones de confianza y solidaridad al conjunto del grupo, requisito éste fundamental para el funcionamiento de las instituciones culturales específicas del mismo (que son las que proporcionan la ventaja relativa en el trabajo por cuenta propia)<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup> Estos mecanismos orientados a fomentar la certidumbre entre las iniciativas *emprendedoras* de los inmigrantes contrastan con uno de los rasgos que se ha señalado frecuentemente como constitutivo del emprendedor moderno: su capacidad y su tendencia para asumir riesgos [BRUNET y ALARCÓN, 2.004]. No obstante, si hacemos caso a Weber y a cómo caracteriza el *espíritu capitalista* moderno, habría que pensar que el capitalista moderno se caracteriza, precisamente, por tratar de reducir la incertidumbre al máximo mediante la aplicación de métodos de gestión «racionales» y

La seguridad de la inversión efectuada al fondo de la asociación de crédito rotativo depende de la honestidad de sus miembros, lo que refuerza un fuerte control y evaluación moral de los mismos por parte del conjunto de la comunidad, tal y como más tarde desarrollarán también Portes *et al.* [PORTES, 1.995, 1.998 y 2.000] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993] [PORTES y LANDOLT, 1.996] al reconsiderar críticamente los efectos de la movilización de la solidaridad comunitaria y el capital social para obtener recursos del grupo. Sólo una confianza mutua generalizada e institucionalizada en la comunidad en su conjunto permitiría la rápida formación de asociaciones de créditos rotativos como respuesta a las necesidades individuales, al tiempo que sólo una confianza mutua generalizada podía implicar a un número suficiente de personas como para hacer que el fondo de capital reunido por este tipo de asociaciones fuera lo suficientemente grande como para cubrir las necesidades de inversión de las iniciativas empresariales [LIGHT, 1.972: 58-59].

No obstante, el riesgo resulta inherente al préstamo en la medida en que la persona que accede al mismo puede morir, declararse insolvente, etc. Las asociaciones de crédito rotativo no eran ajenas a esta incertidumbre, pero Light [IBID.: 59-60] cree que lograban minimizarla por medio de las sólidas relaciones sociales de carácter *moral* que vinculaban a prestamistas y prestatarios. Por otro lado, la confianza mutua que requerían y movilizaban las asociaciones de créditos rotativos no sólo se circunscribía a sus miembros directos, sino que era una confianza extendida a su círculo de relaciones más cercano: en primer lugar a la familia, que estaba moral y «legalmente» obligada a asumir las deudas contraídas por sus miembros, es decir, que el crédito (capital simbólico) de cada participante era garantizado por su familia. Podemos así comprender mejor porqué la honestidad y reputación de la familia constituían un importante tipo de capital (simbólico) que daba acceso a otras formas de capital. No obstante, la confianza extendida no era fruto del azar, ni algo estático, sino que debía ser generada y mantenida, de ahí la enorme importancia otorgada a los vínculos personales, así como al decoro, el honor y, más concretamente, a la reputación familiar<sup>47</sup>.

#### *Los vínculos adscriptivos como fuente de confianza y estabilidad*

---

«previsibles» (planificables, es decir, intervenibles desde fuera de la supuesta dinámica ciega del mercado), procurando apostar a caballo ganador siempre que le sea posible (véanse, por ejemplo, las prácticas monopolistas).

<sup>47</sup> Recordemos que esta cuestión del «honor étnico» había sido ya señalada por Weber a propósito de los grupos estamentales [WEBER, 1.993b (1.922): 320 y 688]. La cuestión del honor y de la conformación de modos de vida y pautas de comportamiento «correctas», incluidas las referidas al trabajo y a la participación en los negocios de inmigrantes, serán a menudo importantes para comprender la participación de las mujeres en este tipo de iniciativas [Cf. Capítulo 7]. El honor y la vergüenza jugarán con frecuencia un papel destacado dentro de estos modelos tradicionales de regulación de las relaciones entre géneros (y de los vínculos de parentesco en general) a la hora de incentivar y justificar la participación de mujeres y familiares no remunerados en las iniciativas emprendedoras. No obstante, la participación en el honor familiar —y en la pérdida del mismo: la vergüenza— no será idéntica, ni responderá a las mismas reglas en el caso de las mujeres y de los varones del grupo. Puede verse un análisis más detallado, por ejemplo, en: [JOSEPHIDES, 1.988], [DALLALFAR, 1.994] y [PHIZACKLEA, 1.988].

Entre los chinos y los japoneses la confianza y credibilidad eran garantizadas por comunidades regionales y de parentesco definidas en términos adscriptivos. Los vínculos regionales y de parentesco poseían una significación «moral» que obligaba a la «honestidad» en las operaciones financieras cuando éstas implicaban a personas ligadas entre sí por este tipo de vínculos, muy en la línea del *doblo estándar moral* o *ética del extranjero* que veíamos en los análisis de Weber, Sombart y Simmel a propósito de los *pueblos paria*. Light, de hecho, al referirse a las comunidades de tipo adscriptivo presentes en las minorías china y japonesa, subraya que este tipo de agrupaciones institucionalizarían dos tipos de conductas diferentes: i) una que se aplicaría en los contactos entre miembros pertenecientes al mismo grupo de adscripción y que se articularía en términos de confianza, ayuda y hermandad (lo que en términos generales se conocerá como la «solidaridad étnica»); ii) y otra que se aplicaría en las interacciones con personas ajenas al grupo y que harían referencia a contactos al margen del marco normativo de la comunidad moral definida por vínculos de tipo adscriptivo: estaríamos ante relaciones de tipo competitivo, instrumental y basadas en el principio de desconfianza [LIGHT, 1.972: 170-171].

El problema de la confianza social se resolvía, por lo tanto, ligando las instituciones de créditos rotativos a comunidades restringidas delimitadas en términos morales a partir de criterios adscriptivos. La dependencia con respecto a la configuración de grupos y comunidades definidos en términos adscriptivos limitaba la cantidad de capital que se podía reunir en comparación a los bancos, que eran instituciones de pertenencia voluntaria que podían llegar a sectores más amplios de la sociedad sin vínculos de parentesco entre sí. Sin embargo, según Light [IBID.: 60], esta ventaja del sistema bancario tradicional resultaría relevante en un nivel de desarrollo empresarial en el que no se encontraban los inmigrantes chinos y japoneses, para quienes las asociaciones de crédito rotativo constituían mecanismos de financiación de enorme eficacia.

La relevancia de los principios adscriptivos y comunitarios como elementos articuladores de las prácticas económicas y sociales de japoneses y chinos se reflejaba también, por ejemplo, en su preferencia por contratar a personas procedentes de la misma región o línea de parentesco. Los inmigrantes solían concentrarse en las mismas regiones de Estados Unidos y en los mismos sectores económicos y de comercio según los distritos o *ken* de los que procedieran (Japón) o de los clanes y pueblos (*tsu* y *fong*) a los que pertenecieran (China). Este hecho era fomentado por prácticas *paternalistas* dentro de las relaciones de trabajo, prácticas que se traducían en la obligación social y moral del empleador de ayudar a sus empleados más diligentes a abrir su propio negocio en el sector, así como de proporcionar empleo a los recién llegados (en negocios propios o de amigos) incluso en tiempos de crisis [IBID.: 67 y 81-89]. La gestión *paternalista* de la fuerza de trabajo, así como la obligación y reciprocidad que gobernarían las relaciones entre empleador y empleado, serán elementos retomados prácticamente por todas las aproximaciones posteriores a la *empresarialidad étnica*. Desde esta lógica, las prácticas de contratación y promoción fundamentadas en los

vínculos de parentesco y en el origen compartido, posibilitarían la creación de una comunidad de intereses entre empleadores y empleados capaz de minimizar los potenciales conflictos derivados de las diferencias de clase. Se produciría así lo que Light [IBID.: 79] considera una *intrusión* de los vínculos comunitarios (*lo social*) en la economía capaz de hacer que la dinámica de los salarios y las jornadas de trabajo vayan desplazándose, progresivamente, de la lógica del mercado, hacia toda una serie de convenciones, normas, costumbres y obligaciones sociales.

Dicho ámbito normativo, en el caso japonés, se traduciría, por ejemplo, en una limitación de la explotación de los trabajadores por parte de sus empleadores gracias a la obligación social vigente entre ellos (intercambios sociales en términos de *dones* y *contradones* articulados sobre el capital simbólico de cada una de las partes). El tradicionalismo y el paternalismo de las relaciones laborales imponían al empleador la obligación de un trato *honesto* y *justo* con sus empleados a cambio de la lealtad y sumisión de estos. Un empleador *injusto* o *explotador* sólo podía ser reprendido por medio de presiones sociales, las cuales eran el único medio de presión legítimo para los trabajadores japoneses [IBID.]. Al mismo tiempo, los empleadores consideraban que, al contratar a tal o cual *paisano*, actuaban de manera generosa y conforme a los dictados de la tradición, justificándose la aplicación de largas jornadas de trabajo, así como los bajos salarios, características todas ellas habituales de las condiciones de trabajo y empleo de los trabajadores en las empresas de la minoría japonesa (cruciales, de hecho, para la supervivencia de estos pequeños negocios). Esta situación, vista por parte de las primeras generaciones de inmigrantes japoneses (los *Issei*) como un producto de la tradición (y, por ello, no cuestionada), será percibida por las siguientes generaciones (*Nisei* y *Sensei*) —ya considerablemente socializadas en los valores norteamericanos— como una situación marcada por relaciones de clara explotación económica [IBID.: 80]<sup>48</sup>.

La centralidad otorgada a los vínculos adscriptivos y de parentesco de cara a estructurar el grupo y su vida cotidiana se reflejaba también en una fuerte capacidad reguladora de la actividad de los comercios (normas de conducta dentro y fuera de los negocios, protección y reconocimiento institucional de la propiedad de los mismos, limitación y negociación de la competencia interna, condiciones de trabajo y aprendizaje, precios de salarios y productos, etc.) por parte de las asociaciones territoriales y familiares de las minorías japonesas y, sobre todo, chinas [IBID.: 68-70 y 90-91]. En definitiva, tanto entre los inmigrantes japoneses como entre los chinos, el parentesco y los orígenes regionales constituían lazos sociales más poderosos que en el caso de los afroamericanos. Estos lazos sociales tenían una significación moral y estaban constituidos sobre criterios fundamentalmente adscriptivos, inmovilizando así el status social de cada inmigrante en agrupaciones sociales de pertenencia no voluntaria propias de las sociedades de origen: las familias y lugares en

---

<sup>48</sup> Como veremos en el capítulo siguiente, la cuestión de la perpetuación del tradicionalismo y paternalismo en las relaciones laborales y económicas dentro de las distintas generaciones japonesas en Estados Unidos se analiza de forma detallada, por ejemplo, en [BONACICH y MODELL, 1.980].



los que se había nacido en China y en Japón no eran resultado de una decisión y, sin embargo, determinaban el lugar ocupado por los inmigrantes en el orden social de los chinos y japoneses en las ciudades norteamericanas [IBID.: 98].

Las modalidades organizadas de parentesco y los grupos de carácter regional se consideraban a sí mismos como obligados moralmente a atender al bienestar del resto de *paisanos*. Con este objetivo implementaron formas de ayuda mutua entre ellos que les permitían no tener que recurrir a las modalidades asistenciales de carácter público. Eran las mismas comunidades morales definidas en base a principios adscriptivos las que proporcionaban la ayuda y las que dirigían las actividades económicas de sus miembros, los cuales obtenían así más facilidades para acceder a la propiedad de pequeñas empresas comerciales [IBID.]. Light cerraba de este modo su investigación situando, nuevamente, la responsabilidad del éxito de las iniciativas emprendedoras de chinos y japoneses en la trama institucional, social y cultural que estructuraba a cada colectivo. La estructura comunitaria del grupo (definida en términos «étnicos» y abordada, básicamente, como una importación y reproducción de las estructuras comunitarias tradicionales de las sociedades de origen) constituirá para Light el principal elemento a considerar en la sociología de la *empresarialidad étnica*, procediendo a un análisis detallado y de carácter cuasi etnográfico sobre las estructuras de parentesco que estarían articulando al grupo, sobre cómo este tejido trabado en torno a un origen compartido permearía la práctica totalidad de las actuaciones y relaciones del grupo: prácticas comerciales, de apoyo mutuo, de ocio, etc.<sup>49</sup>

Para Light, las minorías investigadas eran grupos delimitados y definidos por una identidad compartida en términos «étnicos». Esta identidad «étnica» compartida posibilitaba al grupo constituirse en tanto que *comunidad moral*, al igual que ocurría entre los *pueblos paria*. La constitución de una comunidad moral suponía establecer una clara distinción entre *adentro* y *afuera*, *nosotros* y *ellos*, *foráneos* y *forasteros*, aplicando esa dualidad normativa «amigo-enemigo» (en los grupos *paria* todo extraño al grupo era un *enemigo*) que señalaron Sombart, Simmel y Weber. Las relaciones sociales –incluidas las económicas– referidas a otros miembros de esa comunidad moral «étnicamente» establecida se regían, necesariamente, por los principios de reciprocidad y obligación que muchos antropólogos habían estudiado como característicos de las sociedades tradicionales<sup>50</sup>. Tales principios de reciprocidad y obligación –expresados en términos de *solidaridad étnica*– estarían estructurando los intercambios de todo tipo dentro del grupo y serían plausibles por la densidad de los vínculos del grupo. Esta densidad de los vínculos posibilitaría además una confianza generalizada hacia el conjunto de la comunidad y con respecto a su capacidad de sancionar y presionar a quienes no

<sup>49</sup> Este mismo esquema va a repetirse, aunque más elaborado, en trabajos posteriores. Véase en este sentido [LIGHT y GOLD, 2.000], trabajo concebido como una especie de «manual» sobre las *economías étnicas*.

<sup>50</sup> Véanse, por ejemplo, las obras ya clásicas de: [MALINOWSKI, 2.001 (1.922)], [MAUSS, 1.950 (1.925)], [POLANYI, 1.989 (1.944)], [SAHLINS, 1.983 (1.974): 167 y ss.] o [GODELIER, 1.996 y 2.004].

respetasen tales normas grupales, otorgando así una gran importancia a la cuestión del *honor* (el *orgullo étnico* que señalaba Weber) y su reverso negativo, la *vergüenza*.

La *solidaridad étnica* sería posible, únicamente, en aquellos grupos que se definieran a sí mismos como *comunidades morales*. La constitución del grupo como *comunidad moral* conllevaba efectuar los intercambios intragrupalos en términos de reciprocidad —frente a las lógicas capitalistas de maximización de los beneficios—, al tiempo que se subrayaba la capacidad para hacer cumplir colectivamente semejante obligación. Dicha *solidaridad étnica* es la que posibilitaría el funcionamiento de instituciones como las asociaciones de crédito rotativos o la instauración de relaciones paternalistas de trabajo entre empleadores y empleados (aceptación de bajos salarios y duras condiciones de trabajo a cambio de protección frente a las fluctuaciones económicas y ayuda para el salto posterior al trabajo por cuenta propia por parte del empleado), elementos que otorgarían a estos grupos una gran ventaja competitiva en los negocios.

Los procesos de distribución y reparto social implicarían y requerirían, no obstante, de una prolongación en el tiempo de las relaciones sociales y de los vínculos, es decir, necesitarían de la reproducción de la sociedad como tal. La dinámica económica en las sociedades capitalistas se asienta, sin embargo, en relaciones que son, por definición, inestables y de cuya reactualización continua depende. Cualquier empresa necesita, para poder efectuar su actividad (y reproducirse como tal empresa), ser ella la que defina unilateralmente cuándo se mantiene y cuándo se reconfigura el vínculo existente entre trabajadores y puestos de trabajo. Es arriesgado, por ejemplo, invertir en materias primas (sobre todo si son perecederas) cuando los trabajadores deciden efectuar una huelga indefinida, es igualmente arriesgado asumir el grueso de los costes de formación de un empleado que puede abandonar la empresa. Del mismo modo, es arriesgado para un comercio comprar mercancías que pueden no venderse o para un banco prestar dinero que puede no recuperarse. El riesgo de disolución de los vínculos sociales es continuo, sobre todo en una sociedad que se erige sobre el principio de la libertad jurídica y formal de sus ciudadanos. El contractualismo y la regulación jurídica (junto, lógicamente, a toda una serie de mecanismos y dispositivos dotados de capacidad sancionadora, por ejemplo, el Estado moderno y su conocido monopolio legítimo de la violencia) han constituido, en las sociedades capitalistas modernas, una importante vía para garantizar la perpetuación de tales vínculos: contratos de trabajo, regulaciones colectivas de las relaciones laborales vía convenios sectoriales, etc.

La externalización hacia el Estado del riesgo asumido por los individuos y las empresas ha sido otro mecanismo eficaz con el que afrontar las incertidumbres intrínsecas a las relaciones capitalistas modernas: delegación del grueso de los procesos formativos en el Estado (extensión de la escolarización obligatoria), emergencia de mutuas aseguradoras y bolsas colectivas de aprovisionamiento frente a los accidentes de trabajo, la enfermedad, la jubilación o el desempleo, etc. Existirían también, por supuesto, mecanismos más sutiles para garantizar la perpetuación de los víncu-

los sociales que estamos analizando: por ejemplo, la desposesión del grueso de la población de las condiciones y mecanismos capaces de garantizar su reproducción material y simbólica. Sin embargo, lo que el abordaje de Light –y, en general, como veremos, de buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica*– nos está señalando es que el riesgo innato a las relaciones sociales modernas quedaría regulado y gestionado, en el caso de las *economías étnicas*, por medio de estructuras comunitarias y de vínculos de tipo adscriptivo, y que dicha fórmula comunitaria de regulación de los intercambios sería altamente eficaz y competitiva en términos incluso de la lógica de mercado<sup>51</sup>.

Todo esto se puede ver con claridad cuando Light aborda la cuestión de las asociaciones de crédito rotativo y de los mecanismos comunitarios disponibles para conjugar el riesgo vinculado al préstamo de dinero, o a propósito de la capacidad reguladora de la actividad de los comercios por parte de las asociaciones territoriales y familiares de las minorías japonesas y chinas. Pero además, según este autor, no se trata únicamente de que la regulación *comunitaria* –en base a vínculos y obligaciones adscriptivas– de los intercambios logre una eficacia de mercado que posibilite el éxito en los negocios de estas minorías étnicas, sino que tal *incrustación* de la economía en las estructuras sociales actuaría como freno a los posibles excesos derivados de la extensión de la lógica de mercado: el de la explotación de los empleados y de los familiares no remunerados.

De este modo, Light va a señalar que las prácticas de contratación y promoción fundamentadas en los vínculos de parentesco y de origen compartidos, posibilitarían la creación de una comunidad de intereses entre empleadores y empleados capaz de minimizar los conflictos potenciales derivados de las diferencias de clase. Para Light [IBID.: 79], la *intromisión* de los vínculos comunitarios (*lo social*) en la economía haría, como ya señalamos, que la dinámica de los salarios y las condiciones de trabajo fueran desplazándose de la lógica del mercado hacia toda una serie de convenciones, normas, costumbres y obligaciones sociales más justas y solidarias. En definitiva, Light anticipa así varios importantes aspectos que reaparecerán con frecuencia en las elaboraciones posteriores de la sociología de la *empresarialidad étnica*: la primacía de los recursos y características grupales (*comunitarismo*) como elementos clave para el desarrollo desigual de la *empresarialidad* entre las minorías inmigrantes, así como el hecho de que tales recursos se encontrarían disponibles para los miembros del grupo gracias a la movilización de los principios de solidaridad y reciprocidad que caracterizarían a las relaciones e intercambios intragrupalos (*solidarismo*).

---

<sup>51</sup> Se trata, de hecho, de un debate extensible en gran medida a la sociología económica, como puede apreciarse, por ejemplo, en el modo en que Granovetter aborda la cuestión del orden social planteada por Hobbes (¿qué posibilitaría que la búsqueda del interés privado no desembogue en el uso de la violencia y el engaño?). Para Granovetter la economía utilitarista había resuelto esta cuestión recurriendo al principio de libre competencia en un mercado autorregulado en el que unas motivaciones humanas (la búsqueda «civilizada» del interés privado, el *doux commerce* [DÍEZ, 2.001: 169 y ss.]) contrarrestarían otras (las pasiones), garantizando así el orden de los intercambios (y el orden social). Frente a estos planteamientos que presupondrían una caracterización (idealizada) del mercado como una institución en permanente equilibrio y de competencia perfecta, Granovetter va a considerar a las redes de relaciones personales que estructuran a los grupos la clave para la emergencia de la confianza necesaria para el mantenimiento del orden social en los intercambios. Véase a este respecto [GRANOVETTER, 1.985: 488-490].

### 2.3. La sociedad contra el mercado.

Tal y como señalamos a comienzo de este capítulo, los estudios contemporáneos sobre la *empresarialidad étnica* tuvieron en algunas de las reflexiones de la sociología clásica alemana una importante fuente de inspiración. Interrogándose sobre los procesos que posibilitaron el surgimiento de una formación social inédita hasta entonces en la historia de la humanidad —el capitalismo moderno—, autores como Weber o Sombart analizaron los modos de vida, las instituciones, los valores y las creencias de determinadas minorías étnicas y religiosas.

El afán de lucro, la producción y el intercambio de mercancías existían desde tiempos remotos, sin embargo, el nuevo *espíritu del capitalismo*, ese otro *fantasma* que recorría y transformaba Europa y el mundo, era algo más que eso, más que la vigencia de un mercado para determinados (y limitados) bienes y servicios, más que la presencia del «instinto» de ganancia o de la búsqueda irrefrenada del lucro. El capitalismo moderno era otra cosa: consistía en la búsqueda sistemática, metódica, «pacífica» y racional del beneficio, en la extensión de una racionalidad de tipo instrumental, formal y abstracta por encima de cualquier particularidad y del sometimiento a los lazos sociales y a los vínculos de adscripción característicos de las sociedades anteriores. La nueva sociedad capitalista era una sociedad basada en el intercambio generalizado de mercancías y la búsqueda del lucro constituía un comportamiento social legítimo ya no restringido a determinadas esferas, poblaciones o productos<sup>52</sup>. Con el surgimiento del capitalismo moderno, la economía dejaba de ser un ámbito concreto de una colectividad más amplia (a cuya dinámica estaría subordinado) para convertirse en un método, en una lógica organizadora y productora de dicha colectividad.

Sin embargo, para Weber, lo sorprendente de esta progresiva generalización de la racionalidad económica instrumental al conjunto de la sociedad residía, precisamente, en el hecho de que el predominio de la abstracción y la racionalidad había requerido de (y se habría apoyado primero en) los principios y valores religiosos *afines* con el nuevo *espíritu* (aunque irracionales desde el punto de vista de la nueva lógica social dominante) presentes en determinados grupos culturalmente específicos. Allí donde se habían desarrollado determinadas formas de vida, donde habían arraigado determinados valores y creencias, donde habían cristalizado cierto tipo de instituciones y prácticas culturales (los del calvinismo protestante en el caso de Weber, los del judaísmo en el caso de Sombart), es donde pudieron germinar la figura del nuevo *emprendedor* y el nuevo *espíritu capitalista*. Desde este punto de vista, el desarrollo de un sistema económico racionalmente organizado, abstracto y con tendencia a fomentar relaciones de carácter impersonal habría requerido, o se

---

<sup>52</sup> Pierre Rolle [1.974 y 1.988], en este sentido, ha llamado la atención sobre la diferencia sustantiva existente entre las formaciones sociales capitalistas y las anteriores: mientras que en el capitalismo prácticamente todo se puede comprar y vender, salvo las personas (la fuerza de trabajo es jurídicamente libre y lo más que podemos adquirir es su capacidad de trabajo, el uso de la fuerza de trabajo por un tiempo determinado), en las sociedades precapitalistas prácticamente nada se podía comprar y vender (los intercambios de mercado jugaban un papel marginal en el conjunto de la sociedad y estaban además fuertemente regulados y limitados por principios comunitarios), salvo las personas (la fuerza de trabajo no era libre y se compraban y vendían siervos y esclavos).

habría visto claramente favorecido, por los valores culturales y religiosos, por los modos de vida y los marcos de sentido de determinadas minorías. Es decir, la configuración de la lógica económica formal como principio articulador del capitalismo moderno se habría apoyado en las dimensiones culturales y comunitarias de determinados grupos sociales. O dicho de otro modo: la dinámica económica moderna dependería de (o cuanto menos, interactuaría con) las estructuras sociales.

Esta conexión entre la dinámica económica del capitalismo y las características de las poblaciones (formas de vida, normas y valores, etc.) ha servido con frecuencia de inspiración a la sociología económica contemporánea (*incrustación de lo económico en lo social*) y, por supuesto, para la reflexión sobre la *empresarialidad étnica*. De hecho, hemos tenido ocasión de ver cómo algunos de los elementos y razonamientos que se encontraban presentes en los debates de Weber y Sombart van a emplearse también —aunque ciertamente descontextualizados— a la hora de estudiar la *empresarialidad étnica* contemporánea. Por ejemplo, en la investigación de Light que acabamos de presentar se da cuenta de determinada dinámica económica contemporánea (el desarrollo de los modos de empleo por cuenta propia, la *empresarialidad*) por medio de la presencia, en ciertas minorías étnicas, de modos de vida y estructuras sociocomunitarias (fuentes colectivas de financiación, mecanismos de presión y control social basados en el parentesco y la procedencia común, principios de reciprocidad y obligación en los intercambios intragrupal, relaciones laborales paternalistas, etc.) *afines* a dicha dinámica económica. La presencia de estas formas de vida, de estos valores y de estas instituciones culturales en determinadas minorías étnicas es lo que explicaría, para este autor, su orientación hacia los modos de empleo por cuenta propia en la sociedad norteamericana contemporánea, del mismo modo que habían servido para explicar el desarrollo de los emprendedores y los comportamientos capitalistas modernos en los orígenes del capitalismo.

La cuestión es: procediendo de este modo ¿no se estarían desvinculando los análisis de Weber y Sombart de la especificidad del momento histórico al que se refieren (el paso de sociedades tradicionales a sociedades de tipo capitalista)? ¿No se estarían convirtiendo sus hipótesis y razonamientos sobre el desarrollo histórico del capitalismo en principios explicativos de aplicación general para la comprensión de las sociedades capitalistas contemporáneas (o incluso para otro tipo de sociedades)? De este modo, lo que en Weber y Sombart constituía una hipótesis concreta (la incidencia de determinadas formas de vida y sus valores en la expansión de un tipo específico de comportamiento económico), referida a un momento histórico determinado (el surgimiento del capitalismo moderno), pasa ahora a convertirse en un principio descontextualizado y capaz, supuestamente, de explicar el conjunto de la dinámica económica contemporánea: todos los comportamientos económicos modernos se encontrarían supuestamente *incrustados* en (y explicados por)

estructuras sociales, al tiempo que la «economía» constituiría un ámbito concreto, una esfera sustantiva de la sociedad diferenciable de otras (como «lo social» propiamente dicho)<sup>53</sup>.

Reflexiones que abren, sin duda, otros interrogantes, pues ¿no era, precisamente, dicha *incrustación* de lo económico en lo comunitario lo que venía a cuestionar y revolucionar la nueva racionalidad del capitalismo moderno señalada por Weber? ¿Acaso la novedad y la profunda transformación de las sociedades que el nuevo capitalismo implicaba no procedía de su ruptura con respecto a los particularismos y las dependencias personales típicos de las relaciones sociales precapitalistas?<sup>54</sup> ¿No era, precisamente, esta incapacidad para romper plenamente con su *incrustación* comunitaria la razón por la que Weber consideraba a las actividades económicas de los judíos un mero capitalismo *paria*, un capitalismo *comunitario* y no el impulsor del capitalismo moderno?<sup>55</sup>

En este sentido, creemos que, a pesar de la filiación con estos debates «clásicos» reivindicada por una parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* (y de la sociología económica), existiría una diferencia sustantiva y notoria entre unas aproximaciones y otras que hace que la continuidad entre ambas sea, muchas veces, meramente formal. Por ejemplo, además de la cuestión de la «afinidad» ya apuntada, podemos encontrar dentro de los análisis de la sociología de la *empresarialidad étnica* contemporánea muchos de los elementos señalados por Weber, Simmel o Sombart a propósito de los *pueblos paria*: el *doble estándar moral* o la *ética del extranjero*, el peso de los vínculos comunitarios y la obligación mutua existente entre sus miembros, la especialización económica, su condición extranjera y diaspórica, el rechazo hacia su presencia por parte de la sociedad de asentamiento, el carácter

---

<sup>53</sup> Sin entrar aquí a valorar la posible responsabilidad de la sociología weberiana en esta «sustantivización» de la economía capitalista (y en su contraposición a la esfera de «lo social»), podemos señalar que el propio Weber nos ofrece elementos con los que rechazar las pretensiones señaladas de generalizar sus hipótesis sobre el surgimiento histórico del capitalismo al funcionamiento cotidiano de las formaciones sociales capitalistas contemporáneas: «*Todavía menos debe decirse que, en el capitalismo actual, la apropiación subjetiva de estas máximas étnicas por los empresarios o los trabajadores de las modernas empresas capitalistas sea una condición de su existencia. El orden económico capitalista actual es como un cosmos extraordinario en el que el individuo nace y al que, al menos en cuanto individuo, le es dado como un edificio prácticamente irreformable, en el que ha de vivir y al que impone las normas de su comportamiento económico, en cuanto que se halla implicado en la trama de la economía. El empresario que de modo permanente actúa contra estas normas, es eliminado indefectiblemente de la lucha económica; del mismo modo, el trabajador que no sabe o no puede adaptarse a ellas, se encuentra arrojado a la calle para engrosar las filas de los parados.*»

El capitalismo actual, señor absoluto en la vida de la economía, educa y crea por la vía de la selección económica los sujetos (empresarios y trabajadores) que necesita. Ahora bien, en este punto precisamente saltan a la vista los límites del concepto de «selección» como medio para explicar los fenómenos históricos. Para seleccionar aquel modo de obrar y de concebir la profesión más adecuado a la esencia del capitalismo (es decir, para que este modo pudiera vencer a otros), debería nacer primariamente no en los individuos aislados, sino como una concepción de un grupo de hombres. Este origen es, por tanto, lo que se precisa explicar ante todo» [WEBER, 1.993a (1.901): 50]

<sup>54</sup> «El adversario, pues, con el que en primer término necesitó luchar el «espíritu» del capitalismo —en el sentido de un nuevo estilo de vida sujeto a ciertas normas, sometido a una «ética» determinada— fue aquella especie de mentalidad y de conducta que se puede designar como «tradicionalismo»» [WEBER, 1.993a (1.901): 57].

<sup>55</sup> Así, refiriéndose a las sociedades estamentales, Weber, por ejemplo, afirmará: «Como hemos visto, el mercado y los procesos económicos no conocen ninguna «acepción de personas». Dominan entonces sobre la persona los intereses «materiales». Nada sabe del «honor». En cambio, el orden estamental significa justamente lo inverso: una organización social de acuerdo con el «honor» y un modo de vivir según las normas estamentales. Tal orden resulta, pues, amenazado en su raíz misma cuando la mera adquisición económica y el poder puramente económico que revela a las claras su origen externo pueden otorgar el mismo «honor» a quienes los han conseguido, o pueden inclusive —ya que en igualdad de honor estamental, la posesión de bienes representa siempre cierto excedente, aunque no sea reconocido— otorgarles un «honor» superior en virtud del éxito, al que pretenden disfrutar los miembros del estamento en virtud de su modo de vivir. Por eso los miembros de toda organización estamental reaccionan con acritud contra las pretensiones del mero lucro económico y casi siempre con tanta mayor acritud cuanto más amenazados se sienten» [WEBER, 1.993b (1.922): 691]. «Según esto se puede apreciar como consecuencia de la organización «estamental» un factor ciertamente muy importante: la obstaculización de la libre evolución del mercado» [WEBER, 1.993b (1.922): 692].

intermediador de sus actividades, etc. Sin embargo, la constatación empírica de la persistencia actual de estos rasgos en algunas minorías étnicas no significa necesariamente que nos encontremos ante el mismo tipo de fenómeno. Es decir, ¿podemos considerar equiparable la especialización económica de una minoría étnica en un contexto precapitalista donde no existe un mercado de trabajo propiamente dicho, ni una fuerza de trabajo mayoritariamente libre (y sí poblaciones adscritas de forma más o menos permanente a determinado tipo de actividades), a la especialización económica de una minoría étnica en una sociedad capitalista avanzada? Es posible que en ambos casos exista realmente dicha especialización, pero ¿podemos considerar que las causas (y las consecuencias) de la misma serán en un caso y otro semejantes y comparables?<sup>56</sup>

Entre nuestros sociólogos clásicos, por otro lado, la reflexión en torno al tipo de actividades y comportamientos económicos desarrollados por determinadas minorías étnicas y/o religiosas se encuadraba, como hemos visto, dentro de una reflexión mucho más ambiciosa y de mayor recorrido sobre los orígenes del capitalismo, sus características y dinámica de transformación. Es decir, los estudios de Weber o Sombart no pretendían constituirse como estudios de unas minorías u otras en particular, sino que configuraban investigaciones sobre la sociedad de su época, una sociedad caracterizada por la crisis profunda de los modelos tradicionales de organización social y por la irrupción de las relaciones sociales capitalistas modernas. Las minorías judías o protestantes eran objeto de estudio tan sólo en la medida en que podían servir para explicar parcialmente el surgimiento y funcionamiento de las relaciones sociales capitalistas modernas, auténtico objeto de su investigación. La reflexión giraba en torno al capitalismo, no en torno a estas o aquellas minorías étnicas o religiosas. Lo significativo (y admirable) de estos sociólogos clásicos es que lograban conectar procesos más o menos locales y parciales, con dinámicas sociales de carácter general, hacían que los análisis sobre los judíos o los protestantes hablasen de algo más que del propio pueblo judío o de las sectas protestantes; hablasen, en definitiva, de las características de una nueva sociedad que veía la luz en el mundo occidental.

Este rasgo y esta manera de proceder van a estar ausentes, sin embargo, en la mayoría de las aproximaciones contemporáneas a la *empresarialidad* de las minorías étnicas, de manera que lo que en los clásicos era un medio para reflexionar sobre un problema sustantivo, se va a convertir ahora en un fin en sí mismo. Las actividades económicas (por cuenta propia) de las minorías étnicas serán, en sí mismas, el objeto formal de estudio, un objeto de estudio autista concebido para

---

<sup>56</sup> El propio Weber llamará la atención sobre la incompatibilidad de muchas situaciones aparentemente similares en relación al surgimiento de los capitalistas modernos: «*como más tarde veremos, para el desarrollo de toda la atmósfera vital de muchas sectas protestantes fue de un alcance decisivo (incluso en su participación en la vida económica) el haber constituido siempre minorías reducidas y, por lo mismo, homogéneas (...). [Pero] con nuestro problema nada tiene que ver el fenómeno conocido universalmente de que los emigrantes de todas las confesiones del mundo (indios, árabes, chinos, sirios, fenicios, griegos, lombardos, "trapezitas") se hayan instalado en otros países como representantes del espíritu mercantil de pueblos más desarrollados (...). [En] todos los tiempos y en todos los países ha habido banqueros de origen extranjero como preclaros representantes de la experiencia y las relaciones mercantiles; no son, pues, algo específico del capitalismo (...). Otra cosa ocurrió con las familias protestantes de los Muralt, los Pestalozzi, etc., que de Locarno pasaron a Zurich, donde pronto se convirtieron en los propulsores de un desarrollo capitalista (industrial) específicamente moderno*» [WEBER, 1.993a (1.901): 33].

hablar únicamente de sí mismo (del trabajo por cuenta propia de estos o aquellos grupos inmigrantes), despojado ya de toda reflexión explícita sobre la dinámica de las sociedades en las que tales actividades tendrían lugar. Y, sin embargo, el problema es que dicha reflexión y dicho debate van a estar necesariamente presentes, pero van a hacer acto de presencia de la peor manera posible: de forma nunca del todo explícita y movilizándolo presupuestos no sujetos a debate y, sin embargo, discutibles. De hecho, cuestionables.

Por ejemplo, los trabajos de Light que aquí hemos abordado van a apoyarse (a nuestro juicio de manera algo incomprensible) en la atención prestada por Weber y Sombart a los factores socio-culturales (creencias religiosas, modos de vida, etc.) como elemento explicativo del surgimiento del *espíritu capitalista* moderno, para cuestionar los planteamientos que pretenden explicar el capitalismo a partir, fundamentalmente, de la dinámica económica. Pero, insistimos: ¿no fue el propio Weber quien identificó la dinámica del capitalismo moderno con la aplicación sistemática, abstracta e impersonal de la racionalidad económica, es decir, con la trascendencia de todo vínculo interpersonal y comunitario?<sup>57</sup>. Para Light, los análisis de Weber y Sombart, así como sus propias investigaciones sobre la *empresarialidad étnica* contemporánea, habrían puesto en evidencia que la dinámica económica (en este caso determinados aspectos de la misma como sería el desarrollo del trabajo por cuenta propia en las sociedades contemporáneas) no podría explicarse únicamente mediante los mecanismos del mercado (mayor o menor demanda de «emprendedores» en las sociedades de llegada...), sino que necesitaría hacer referencia también a dimensiones sociales y culturales (solidaridad étnica, formas comunitarias de distribución y gestión de recursos propios, etc.). Es decir, como venimos repitiendo, la dinámica económica se encontraría *incrustada* socialmente.

Ahora bien, que el mercado no pueda explicar la dinámica capitalista ¿significa necesariamente que tampoco lo haría «la economía»? El que unas (u otras) dimensiones socioculturales estén atravesando de forma radical los fenómenos y comportamientos económicos ¿implica necesariamente que la dinámica capitalista no se explica por su dinámica «económica»? Para contestar a esta pregunta afirmativamente tenemos que presuponer necesariamente –como hace Light y, posteriormente, buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica*– que la «economía» es un ámbito concreto de la sociedad referido al mercado, que la economía capitalista se define por los intercambios de mercado y que la generalización de esa racionalidad instrumental del capitalismo moderno señalada por Weber haría referencia a la tentativa de expandir dicho mercado (y su lógica subyacente) al conjunto de la sociedad, a «lo social», configurado, por lo tanto, como una esfera diferenciada de «lo económico» (el mercado) y sujeta a otro tipo de lógicas.

---

<sup>57</sup> Por ejemplo: «[El orden económico capitalista] ya no requiere apoyarse en la aprobación de los poderes religiosos; y considera como un obstáculo toda influencia perceptible sobre la vida económica de las normas eclesiásticas o estatales. La "concepción del mundo" se encuentra determinada por la situación de los intereses comerciales y sociopolíticos. (...) Todo esto ocurre en una época en la que el moderno capitalismo ha triunfado ya, emancipándose de sus antiguos asideros» [WEBER, 1.993a (1.901): 72].



Desde este punto de vista, las aproximaciones convencionales y ortodoxas a la dinámica de las sociedades capitalistas habrían tendido a primar la dinámica del mercado como principio explicativo (de ahí su «economicismo»), ignorando que el mercado constituiría, él mismo, una institución socio-histórica cuya dinámica, aunque irreductible a *lo social*, sería incomprensible al margen de dicha dimensión. De hecho, la persistencia e incidencia actual en la dinámica económica de las sociedades capitalistas de los vínculos comunitarios, de los lazos sociales y de los marcos normativos y valorativos (como habría, en teoría, demostrado Weber y como ejemplificaría a la perfección la *empresarialidad étnica* contemporánea), serviría, supuestamente, para constatar el fracaso teórico de quienes habían previsto la extensión de la lógica económica al conjunto de la sociedad como una señal de identidad de la dinámica capitalista (sin duda Marx, pero entendemos que también el propio Weber, entre otros).

Dicha persistencia serviría también para confirmar el fracaso del capitalismo («neoliberal», «salvaje», «desregulado») como proyecto político, pues la preeminencia y persistencia de «lo social» (con sus propias lógicas y elementos constitutivos y reguladores) no haría sino cuestionar y limitar dicha expansión sin límites de la lógica de mercado y de la racionalidad económica<sup>58</sup>. El capitalismo se caracterizaría por una lógica económica expansiva (la lógica de un mercado impersonal y desregulado) que habría sido, no obstante, refrenada por la intervención e irrupción de un ámbito eminentemente político y regulado como sería *lo social* (y su institucionalización vía el Estado). Así pues, el expansionismo del mercado desregulado propio del capitalismo (neoliberal, salvaje...) se habría visto históricamente atemperado o «domesticado» (en los proyectos reformistas de la socialdemocracia) o «aniquilado» (en los proyectos revolucionarios de inspiración comunista) por la irrupción de la regulación e intervención de lo social vía el Estado. La sociedad contra el mercado. La economía (la lógica de mercado) política y teóricamente *incrustada* en *lo social*.

Sin embargo, este tipo de planteamientos —que veremos repetirse, implícita o explícitamente, a lo largo de esta Primera Parte— nos colocan ante nuevos interrogantes. Si la dinámica capitalista no puede explicarse únicamente atendiendo a la lógica económica (al mercado) pues hemos visto que éste se encuentra socialmente configurado e *incrustado*, es decir, si *lo social* se convierte de algún modo en nuestra «variable independiente», la pregunta que estaremos obligados a responder sería: ¿cómo se configura y constituye *lo social*? ¿Dónde reside? ¿Cómo se transforma? ¿Por medio de qué dinámicas?

Aceptar estas preguntas implica, no obstante, asumir la distinción entre *economía* y *sociedad* como un principio constitutivo de las formaciones sociales capitalistas modernas, considerar a ambas como realidades ontológicas de dichas formaciones, pero ¿y si la «economía» en el capita-

---

<sup>58</sup> ¿Acaso no era esto lo que sugería Light al apuntar al paternalismo y los vínculos *comunitaristas* presentes en las relaciones laborales de los inmigrantes chinos y japoneses como mecanismos de garantizar el bienestar grupal y de limitar el impacto de la «explotación» en su seno?

lismo, a diferencia de otras formaciones sociales existentes a lo largo de la historia, no se correspondiera con una «esfera» o con un ámbito particular (el mercado en la actualidad, el dominio de la propiedad familiar patriarcal en la Antigüedad...) *incrustado* en *lo social*, sino con un conjunto de relaciones sociales constitutivas en sí mismas de *lo social*? Es decir, ¿y si *economía* y *sociedad* no fueran en el capitalismo dos realidades ontológicas diferenciadas, sino dos formas de mirar y dar cuenta de una misma y única realidad: las colectividades humanas históricamente específicas constituidas en torno al intercambio generalizado de mercancías?

Se trata de debates abiertos que difícilmente podrán ser tratados en toda su complejidad (mucho menos resueltos) en el marco de una investigación como la que estamos efectuando. No obstante, el análisis de las aproximaciones sociológicas contemporáneas al fenómeno de la *empresarialidad étnica* que iremos viendo en esta Primera Parte, así como su aplicación al madrileño barrio de Lavapiés, nos darán la oportunidad de explicitar y reformular algunos de los términos de dichos debates, posibilitando así que los estudios sobre las minorías étnicas y/o inmigrantes vuelvan a hablar de algo más que de sí mismas y puedan entrar en discusión y diálogo con otros debates presentes en las ciencias sociales. Sigamos pues avanzando en nuestro recorrido por las distintas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* contemporánea.

### 3. Las *minorías intermediarias* y la consolidación del estudio de las *economías étnicas*.

En nuestra tentativa de dar cuenta, aunque sea a grandes rasgos, del proceso de configuración de la sociología de la *empresarialidad étnica* como un ámbito de estudio particular (a medio camino entre la sociología de las migraciones y la sociología económica), hemos señalado como posible punto de partida los debates de algunos significados representantes de la sociología clásica alemana (sobre todo Weber y Sombart, aunque también Simmel) en torno al surgimiento del capitalismo moderno y el peso que pudieron haber desempeñado en él determinadas minorías étnicas y/o religiosas, con especial atención al caso de los judíos: ya sea para considerarles los principales inductores del desarrollo del capitalismo moderno (Sombart) o para relativizar su aportación en favor de otras minorías como las sectas protestantes del norte de Europa (Weber).

Aunque la manera en que la sociología de la *empresarialidad étnica* habría incorporado a su bagaje parte de estos debates clásicos es, como argumentamos en el capítulo anterior, cuestionable y problemática, no podemos negar que, al menos formalmente, tales debates (en particular los referidos a los *pueblos paria* y su vínculo con el desarrollo del capitalismo) anticiparon muchos elementos posteriormente recogidos por las investigaciones contemporáneas sobre la *empresarialidad* de las minorías étnicas<sup>59</sup>: tanto en los trabajos pioneros de Light que acabamos de ver, como en los planteamientos de las *minorías intermediarias* que vamos a abordar en este capítulo.

El enfoque de las *minorías intermediarias* se desarrolló, fundamentalmente, durante las décadas de 1.950 y 1.960 [BLALOCK, 1.967] [CAHNMAN, 1.957] [STRYKER, 1.959], a partir del trabajo pionero de Becker [1.956] y ampliando su campo de aplicación tradicional a otras minorías diferentes a los judíos (armenios, persas, sikhs, gitanos, etc.) pero que, al igual que ellos, se caracterizaban por ocupar una posición social *intermediaria* en las sociedades de asentamiento. Estas primeras investigaciones profundizarán en algunos de los temas ya presentes en los trabajos de Weber, Sombart y Simmel sobre los denominados *pueblos paria*, manteniendo la aplicación del término de *minorías intermediarias* restringida a sociedades de tipo tradicional. Será Bonacich, con su célebre artículo de 1.973, quien impulse una actualización de estos planteamientos con el objetivo de aplicar la perspectiva de las *minorías intermediarias* al estudio de la *empresarialidad étnica* presente en las sociedades capitalistas avanzadas. Es, por lo tanto, a través de los trabajos de Bonacich y sus cola-

---

<sup>59</sup> Por ejemplo: la concentración en determinados nichos de actividad económica como el comercio; la dispersión del grupo a lo largo del planeta y la vigencia sobre sus miembros de un estatuto de «extranjeros» en todas las sociedades de asentamiento; la fuerte identidad grupal y la clara separación con respecto al resto de la sociedad que derivaría en la formulación de marcos normativos diferenciados aplicables en las interacciones intra e intergrupales; el desempeño de ciertas actividades intermediarias como consecuencia de su condición «próxima y lejana» como extranjeros dotados de un acceso parcial a la ciudadanía, etc.

boradores –trabajos que recogerán la herencia de los estudios clásicos de las *minorías intermediarias*, así como las investigaciones sobre *empresas étnicas* efectuadas por Light *et al.*– como la perspectiva de las *minorías intermediarias* anticipará los estudios sobre *economías étnicas*, influyendo notablemente en la definición de las mismas y posibilitando con ello la consolidación y maduración del campo de estudio de la *empresarialidad étnica*.

### 3.1. Emergencia, características y dinámica de las *minorías intermediarias*

Los análisis tradicionales de las *minorías intermediarias* empleaban dicho término para referirse al hecho de que determinados grupos étnicos ocupaban, en diferentes partes del mundo, lo que parecía ser una posición similar en la estructura social en tanto que «intermediarios» –entre el conjunto de la sociedad y las elites, los productores y los consumidores, los empleadores y los empleados, etc.–, concentrándose además en determinadas ocupaciones (con especial significación del comercio, aunque habría otras tales como: contratistas de fuerza de trabajo, recaudadores, prestamistas, etc.) [BONACICH, 1.973: 583]. Apoyándose en las hipótesis explicativas heredadas de los análisis clásicos de los *pueblos paria*, el surgimiento de las *minorías intermediarias* se ha solido explicar, tradicionalmente, oscilando entre dos tipos de abordajes –los *contextuales* y los *culturales*– que han tratado de ser sintetizados e interconectados por medio de aproximaciones –los denominados enfoques *situacionales*– que aspiraban a vincular ambos tipos de elementos de forma semejante a como previamente habían procedido Sombart y Weber [Cf. Capítulo 2].

Los enfoques *contextuales* consideraban a las *minorías intermediarias* como el resultado de las características de las sociedades en las que se instalaban, de manera que su tendencia a concentrarse en ciertas actividades económicas no se debería tanto a una inclinación propia de dichas minorías, como a las peculiaridades de la sociedad en la que residían. Este tipo de aproximaciones centradas en las características de la sociedad de asentamiento, podían, según Bonacich y Modell [1.980: 25], ser diferenciadas entre:

i) Aproximaciones contextuales que ven a las *minorías intermediarias* como grupos específicos de las sociedades tradicionales, es decir, abordajes que enfatizan el desprecio presente en dichas sociedades hacia el comercio (y la obtención de beneficios), así como hacia los comerciantes en tanto que grupo que, con sus valores cosmopolitas, urbanos y foráneos, pondría en peligro la moral tradicional y convertiría en mercancías bienes hasta entonces valorados únicamente en función de su utilidad. En este contexto, característico de las sociedades tradicionales, en el que existiría un rechazo hacia las actividades comerciales lucrativas por parte de las poblaciones autóctonas, las minorías étnicas serían las candidatas perfectas para estas actividades económicas socialmente «repudiadas» pero también necesarias: dichas minorías se encontraban diferenciadas culturalmente y

provenían del exterior, disponían de marcos normativos igualmente diferenciados y de una condición permanente de *extranjeros* que volvía sencilla su expulsión del territorio en caso necesario. En definitiva, se trataba de minorías en las que la acumulación de riqueza y poder derivadas del comercio sí sería tolerada por las elites nativas. Así pues, la especialización económica de las *minorías intermediarias* se derivaría, según este punto de vista, de la *afinidad* existente entre sus características grupales y las peculiaridades de las actividades económicas a las que se dedican, tratando de seguir así de cerca, el razonamiento de los autores de la sociología alemana clásica que vimos en el capítulo anterior. La perpetuación de su vínculo con el comercio dependería de la perpetuación de su condición de población *extranjera*, pues su asimilación y aculturación en los valores de la sociedad de llegada implicaría también su rechazo de estas actividades comerciales socialmente sancionadas en términos negativos [IBID.: 25].

ii) Aproximaciones contextuales que ponen el acento en la existencia de una *brecha de estatus* o una discontinuidad entre los segmentos dominantes y subordinados de la sociedad. Es lo que ocurriría, por ejemplo, en las sociedades feudales entre la aristocracia y los campesinos, en las sociedades esclavistas entre ciudadanos libres y esclavos, en las sociedades coloniales entre colonizadores y colonizados, o en las sociedades erigidas sobre regímenes de gobierno racistas entre grupos étnicos dominantes y subordinados. Según estos planteamientos, la nítida diferenciación de status existente en ese tipo de sociedades haría difícil, en ocasiones, la interacción entre grupos (por ejemplo a la hora de entablar relaciones comerciales), por lo que resultaría necesaria la mediación de grupos foráneos no afectados por estas diferenciaciones de status y que fueran capaces de actuar como intermediarios entre los grupos locales diferenciados. Esta aproximación en términos de diferenciación de status no pondría tanto el acento en los valores de las sociedades tradicionales con respecto al comercio, como en el papel desempeñado por las *minorías intermediarias* en las sociedades de llegada. Es decir, sería posible encontrar tales tipos de minorías en las sociedades industriales modernas siempre y cuando éstas mantuvieran una estratificación pronunciada en términos de status [IBID.: 26].

En cuanto a las aproximaciones *culturales*, éstas explicarían la emergencia de las *minorías intermediarias* poniendo el acento en la características de las propias minorías (permanencia de tradiciones e instituciones funcionales al ámbito de los negocios como: fuentes comunitarias de financiación, valoración positiva del trabajo duro y el ahorro, fuerte solidaridad interna, etc.). Procediendo así, sin embargo, dirá Bonacich [1.975: 98], este tipo de aproximaciones olvidarán que las actividades económicas y las formas de gestión empresarial de estas minorías en las sociedades de llegada suelen ser muy diferentes a las de las sociedades de partida, en la medida en que los inmigrantes suelen modificar sus pautas de comportamiento económico tras llegar a las sociedades de recep-

ción<sup>60</sup>. En definitiva, lo que las aproximaciones culturales estarían subrayando (en una línea similar al abordaje de Light que vimos en el capítulo anterior y retomando algunos elementos de los análisis de Weber y Sombart a propósito de los judíos y las sectas protestantes) es el hecho de que las *minorías intermediarias* no serían simplemente el resultado de un contexto particular, sino que tales grupos aportarían al entorno rasgos propios cruciales para su adaptación [BONACICH y MODEL, 1.980: 28].

En contraposición tanto a las aproximaciones *contextuales* como a las *culturales*, Bonacich *et al.* van a reivindicar la necesidad de abordar la concentración de minorías étnicas en el trabajo por cuenta propia a partir de las características específicas de los grupos, pero también de las características «estructurales» de las sociedades. Las aproximaciones *contextuales* (tanto las que ponían el énfasis en la prohibición comunitaria del comercio, como las que apuntaban hacia la brecha de status) postulaban que las *minorías intermediarias* sólo surgirían en determinados tipos de sociedades, dentro de las cuales cualquier grupo minoritario podría desempeñar potencialmente el papel de *minoría intermediaria*. La transformación de tales sociedades (por ejemplo, con la emergencia del capitalismo moderno) sería, junto a la asimilación y la expulsión de tales grupos, las principales vías de extinción de las *minorías intermediarias*.

Sin embargo, para Bonacich y Modell [IBID.: 26-27], será, precisamente, este énfasis en las características de las sociedades como factores determinantes del surgimiento y perpetuación de las *minorías intermediarias*, lo que constituya la principal limitación de las perspectivas *contextuales*, pues existirían, en su opinión, abundantes evidencias empíricas que muestran que, independientemente del contexto, sólo ciertos grupos (y no todos) llegan a concentrarse en actividades económicas como las *minorías intermediarias*. Es decir, las características, formas de vida y valores del grupo volverán, nuevamente, a hacerse indispensables para el análisis de la *empresarialidad étnica*. Además, desde este punto de vista [IBID.: 31], resultaría discutible que la llegada del capitalismo supusiera necesariamente la desaparición de las *minorías intermediarias*. De hecho, como ya señalamos, la reactualización de los análisis de las *minorías intermediarias* y la tentativa de sacar a éstas del ámbito exclusivo de las sociedades tradicionales, será la principal apuesta de los trabajos de Bonacich *et al.* (y, desde nuestro punto de vista, un aspecto también cuestionable como veremos).

Para Bonacich [1.980: 212] es posible hablar de la persistencia de las *minorías intermediarias* en las sociedades capitalistas avanzadas, aunque reconoce que en este tipo de sociedades tales minorías no alcanzan el poder económico del que disponían cuando monopolizaban determinados sec-

---

<sup>60</sup> Waldinger [1.986a: 251 y 1.986b: 7] apunta algo semejante cuando critica las aproximaciones culturalistas a la *empresarialidad étnica* y señala que los grupos que han solido caracterizarse por una marcada tendencia hacia la *empresarialidad étnica*, han demostrado también una notable capacidad adaptativa a la sociedad de llegada, con una clara tendencia a asemejarse progresivamente, con el paso del tiempo, a la fuerza de trabajo nativa. Estos grupos se desplazarían así del trabajo por cuenta propia y el autoempleo hacia el trabajo asalariado en el transcurso de 2 ó 3 generaciones. Esta cuestión de la continuidad entre las trayectorias laborales de los inmigrantes en las sociedades de partida y de llegada las retomaremos a propósito del caso de Lavapiés en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7].

tores de actividad económica en las sociedades tradicionales. A pesar de ello, estos grupos sí mantendrían las principales señas de identidad de las *minorías intermediarias*: concentración y sobrerrepresentación en el comercio y en los pequeños negocios como trabajadores independientes, una comunidad étnica significativa y relativamente solidaria con sus miembros, así como algún tipo de reacción hostil contra ellos por parte de la sociedad en la que se instalan.

*Provisionalidad y extranjería como elementos explicativos en las aproximaciones situacionales*

De manera bastante similar al modo en que Sombart había hecho referencia a las dimensiones «objetivas» de la constitución de los judíos como grupo diferenciado, las aproximaciones *situacionales* que reivindican Bonacich *et al.* harán hincapié en la situación particular en la que se encuentran determinadas minorías étnicas inmigrantes, una situación que les permitiría concentrarse en el comercio y los pequeños negocios dentro las sociedades de asentamiento [BONACICH y MODEL, 1.980: 29]. Dos serían las características de la situación de estas minorías especialmente relevantes para comprender sus pautas de inserción laboral: su condición de *extranjeros* y la *provisionalidad* con la que conciben su estancia en la sociedad de llegada (su estatuto de inmigrantes temporales).

El estatuto de *extranjero* se referiría al tipo de vínculo existente entre el inmigrante y la sociedad de asentamiento analizado por Simmel [1.977b (1.908)] [Cf. Capítulo 2]. El estatuto de *extranjero* implicaría simultáneamente una relación de «lejanía y proximidad» que haría que el inmigrante no llegase nunca a integrarse plenamente en la sociedad en la que reside. Esta condición de cierto alejamiento con respecto a la sociedad de llegada permitía al extranjero establecer una «objetividad de mercado» en sus actuaciones económicas (muy centradas en el comercio) con respecto a los extraños (todos menos su grupo de pertenencia). La «objetividad de mercado» sería el reverso de la norma de reciprocidad obligatoria en los intercambios con los miembros del propio grupo (solidaridad étnica), piedra angular ésta de la eficacia de las iniciativas emprendedoras que, como en el capítulo anterior, también hará acto de presencia en la perspectiva de las *minorías intermediarias*. Por otro lado, la provisionalidad de la estancia característica de los proyectos migratorios de estas minorías (por más que luego dicha provisionalidad pueda no corroborarse empíricamente) potenciaría, por ejemplo: el ahorro y el trabajo como medios de acumular capital de la manera más rápida posible; la concentración en sectores de rápida rentabilidad que les permita evitar vínculos que les aten al territorio y dificulten su libertad de movimiento; la propensión a asumir riesgos más que a buscar la seguridad en el empleo; así como el reforzamiento colectivo de la solidaridad étnica [BONACICH, 1.973: 585] [BONACICH y MODEL, 1.980: 29-30].

Para el abordaje *situacional* del surgimiento de las *minorías intermediarias*, la provisionalidad y temporalidad de la estancia en la sociedad receptora por parte de los inmigrantes serán elementos importantes a considerar, si bien no serían suficientes. Y es que, para Bonacich [1.973: 592], aunque muchos de los integrantes de estas minorías logran volver a sus países de origen, otros muchos no lo hacen y adoptan de forma duradera la condición de *minorías intermediarias*. La permanencia en el país de llegada podría contar con dos variantes según esta autora: i) olvidar el proyecto de retornar al país de origen y establecerse en el país de llegada (lo que supondría para las minorías incrementar su participación en actividades no económicas, integrarse en organizaciones ajenas al grupo étnico de referencia, emplear y ser empleados por personas de etnias diferentes, etc., en definitiva, propiciar un tipo de integración social y económica que podría conllevar la desaparición de la *minoría intermediaria* como tal); o bien ii) mantener el deseo de retorno, aunque sea como referente «mítico» (lo que se traduciría en continuar enviando dinero al país de origen, realizar visitas ocasionales, apostar por la solidaridad grupal y la resistencia a ser asimilado, etc., perpetuando así el ciclo y haciendo del grupo una minoría permanente) [IBID.: 592-593].

En relación a estos aspectos, Zenner [1.982: 459], sin negar totalmente su utilidad explicativa, considerará, no obstante, cuestionable el énfasis de Bonacich en la provisionalidad de la estancia como clave para comprender el surgimiento de las *minorías intermediarias*. En opinión de este autor, existen grupos inmigrantes con perspectivas de provisionalidad y de retorno al país de origen que, sin embargo, no comparten las características de las *minorías intermediarias* e, inversamente, ejemplos de *minorías intermediarias* que están claramente orientadas a permanecer fuera de sus países de origen. Por otro lado, en relación al vínculo entre provisionalidad y *empresarialidad*, otro investigadores como Portes [1.987: 345-346] o Aldrich y Waldinger [1.990: 126] han señalado que, a menudo, los inmigrantes que conciben su presencia en la sociedad de llegada como algo provisional, más que hacia un incremento de la *empresarialidad* o de la concentración en los negocios, parecen orientarse hacia una mayor aceptación de trabajos asalariados de cualquier condición, ya que sus planes a largo plazo, incluidos los proyectos emprendedores, se sitúan en los lugares de origen. De ser así, serían entonces los inmigrantes con pocas posibilidades de retorno (como los exiliados políticos) quienes podrían ser más proclives a buscar fórmulas de movilidad social ascendente (como la concentración en los pequeños negocios) en los países de llegada<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Por nuestro lado, como veremos en la Segunda Parte de la investigación, hemos constatado que, en el contexto español, también el estatuto de *inmigrante* (atravesado por cierta noción, no necesariamente realista, de provisionalidad) se encuentra claramente vinculado a los modos de empleo por cuenta ajena (absolutamente mayoritarios). Al mismo tiempo, hemos observado una presencia ligeramente mayor del trabajo por cuenta propia entre los inmigrantes que llevan más tiempo residiendo en España, es decir, entre quienes, con más probabilidad, la idea de provisionalidad ha podido verse matizada en sus proyectos migratorios. Sin embargo, hemos constatado también la eficacia de determinadas redes migratorias a la hora de facilitar el salto al trabajo por cuenta propia desde muy pronto, así como reivindicaciones de dicha vía de inserción laboral como estrategia para una «rápida» acumulación, por lo que tendríamos elementos tanto a favor como en contra del razonamiento de Bonacich. Por último, podríamos añadir que no pocas investigaciones contemporáneas sobre los movimientos migratorios [para las referencias bibliográficas véase, por ejemplo, el apartado 4.4. de esta investigación dedicado a la perspectiva *transnacional*], han destacado el mantenimiento



Al margen de estas críticas, debemos señalar que la centralidad atribuida inicialmente por Bonacich [1.975: 99] a la cuestión de la provisionalidad de los extranjeros miembros de las *minorías intermediarias* habría sido matizada por ella misma poco después. No obstante, Bonacich no llegará a renunciar del todo a este elemento útil, en su opinión, para comprender la mayor presencia en los pequeños comercios de grupos como los japoneses en comparación a los afroamericanos, su concentración en sectores de actividad económica caracterizados por aportar un beneficio casi inmediato y que pueden ser abandonados con pocos costes, etc.

#### *Perpetuación de las minorías intermediarias*

Con independencia de las razones que pudieran haber llevado a la transformación de un grupo inmigrante en una *minoría intermediaria*, Bonacich y Modell tratan de dar cuenta de los mecanismos que permitirían su reproducción y perpetuación como tales grupos intermediarios y, en definitiva, en lo que a nosotros nos interesa para esta investigación, cómo se reactualizaría el vínculo existente entre inmigración, etnicidad y actividades económicas por cuenta propia. Desde el punto de vista de Bonacich y Modell, una vez configurada una *minoría intermediaria* nos encontraríamos con una dinámica de retroalimentación entre los diferentes elementos presentes en ellas: solidaridad étnica, hostilidad social y concentración en los pequeños negocios.

La solidaridad dentro del grupo étnico potenciaría la creación de pequeños negocios en la medida en que facilita, a precios relativamente bajos, recursos de todo tipo para los miembros del grupo. La confianza que rige los intercambios intragrupalos puede ser fácilmente capitalizada como préstamos a bajo interés o de fácil obtención por medio de instituciones propias de las *minorías intermediarias*, así como facilitar que un empleado en un *comercio étnico* acepte largas jornadas de trabajo a cambio de bajos salarios porque confía en que posteriormente el empleador le ayudará a abrir su propio negocio. La confianza se genera, en parte, a través de la participación en diferentes organizaciones étnicas que otorgarían a los miembros del grupo una reputación, un capital simbólico. El «honor» se convierte así en un elemento crucial dentro de las *minorías intermediarias*, como ya anticipamos en el capítulo anterior. Por otro lado, junto a la confianza, el alto grado de organización de estas minorías les permitiría generar y distribuir recursos (capital, información, formación, trabajo, empleos...) de manera más rápida y eficiente de lo que son capaces de hacerlo el resto de la sociedad [BONACICH y MODELL, 1.980: 20-21], facilitando su éxito en los negocios y la fuerza de su *empresarialidad*.

---

por parte de los inmigrantes de vidas (y proyectos migratorios) a caballo entre varios Estados-nación, lo cual, más allá de las polémicas y debates abiertos (si es un fenómeno históricamente novedoso en las migraciones o no, si es generalizable o minoritario, si supone algún tipo de «resistencia» frente a los procesos de desarrollo capitalista...), obligaría a reconsiderar estas cuestiones ligadas al proyecto migratorio y a la provisionalidad de la estancia de los inmigrantes, cuestiones para las que, en cualquier caso, no creemos que exista hoy una respuesta única.

El éxito en los negocios, por su parte, incrementaría la hostilidad hacia ellas del resto de la sociedad, lo cual reforzaría la solidaridad étnica como reacción defensiva a una situación precaria y a una legislación vigente, en términos generales, discriminatoria hacia dichas minorías. La solidaridad étnica de las *minorías intermediarias* podría ser, por lo tanto, inducida por la propia sociedad de llegada, cuya hostilidad hacia las *minorías intermediarias*, lejos de ser un elemento autogenerado (por ejemplo, por la existencia de algún tipo de rechazo ancestral, culturalmente arraigado, contra toda forma de alteridad), va a ser considerado por Bonacich y Modell [IBID.: 64-82] como el resultado de la existencia de objetivos e intereses incompatibles entre sí que se expresarían, básicamente, en términos de: conflictos con la clientela de sus negocios; conflictos con otros negocios vinculados a la población autóctona o de otros grupos étnicos llegados al país con anterioridad; y conflictos con la fuerza de trabajo de la sociedad de llegada (por la modificación de las relaciones de fuerza en el mercado de trabajo que la presencias de estas minorías supone, etc.).

Finalmente, la solidaridad étnica generaría a su vez hostilidad contra la *minoría intermediaria*, a la que se acusará de ser un clan cerrado, desleal con respecto al país de llegada y que rechaza la asimilación. La negativa a ser asimilados (y de lograr, por lo tanto, que sus lealtades nacionales se concentren en el país de llegada como ansían los Estados-nación modernos, por lo general poco dados a aceptar ciudadanía multinacionales o transnacionales) sería percibida por la sociedad de llegada como peligrosa y amenazante, en la medida en que se trata de grupos que no se encuentran aislados económicamente, sino que desarrollan cierto poder económico [BONACICH, 1.973: 591] [BONACICH y MODEL, 1.980: 19]<sup>62</sup>. Esta reacción hostil por parte de la sociedad de llegada no haría sino consolidar el aislamiento de la *minorías intermediarias*, transformando así la segregación inicial, de carácter voluntario, en una segregación forzada. La hostilidad reforzará también los sentimientos de pertenencia comunitaria y las instituciones que la promocionan. Además, las distintas acciones llevadas a cabo por la sociedad de llegada con el objetivo de limitar la influencia económica de las *minorías intermediarias* (por ejemplo, mediante la prohibición de la propiedad de la tierra y su exclusión de las ocupaciones socialmente más prestigiosas), tendrán como consecuencia una limitación de las alternativas laborales de estos grupos, reforzando así su concentración ocupacional en sectores marginales, así como su tendencia a tratar de escapar de la discriminación laboral

---

<sup>62</sup> Autores como Stryker [1.974: 282] van a cuestionar, no obstante, que la hostilidad hacia las *minorías intermediarias* derivada de su posible deslealtad o lealtad parcial con respecto a la sociedad de llegada, sea una relación generalizable a todas las situaciones y contextos en los que se inscriben las *minorías intermediarias*. Para él, la hostilidad hacia las *minorías intermediarias* adquiriría significación en el contexto de la emergencia de Estados-nación, o en el caso de aquellos Estados ya existentes en los que se registran problemas para poder establecer una centralización del poder y de la autoridad. El antagonismo hacia las *minorías intermediarias* se desarrollaría pues en configuraciones políticas concretas. Bonacich [1.974: 282], sin negar la importancia del «nacionalismo emergente» señalada por Stryker, insistirá en que las *minorías intermediarias* son objeto de hostilidad por parte de determinadas clases con las que entran en competencia en todas las sociedades en las que se encuentran presentes. La diferencia estribaría, según Bonacich, en el poder relativo de cada una de ellas y en su capacidad de expresar su hostilidad de manera organizada y/o por medio de formas de acción colectiva.

mediante su conversión en trabajadores por cuenta propia [BONACICH, 1.973: 592] [BONACICH y MODELL, 1.980: 21-22].

Podemos terminar señalando que la concentración en pequeños negocios por parte de estas minorías reforzaría la solidaridad étnica del grupo. La especialización económica dentro del grupo implica que sus miembros están en contacto permanente y separados del resto de los miembros de la sociedad (salvo cuando estos se convierten en clientes), reforzando así sus vínculos étnicos. Además, como el grupo étnico es capaz de proporcionar numerosos recursos para los pequeños comercios no será extraña la presión comunitaria por mantener tales vínculos. Concretamente, en la medida en que tener acceso a buena parte de los beneficios y recursos que provee el grupo depende de la confianza generalizada por cada cual en su interior, los miembros de las *minorías intermediarias* se verán incitados a participar en organizaciones comunitarias y a ser miembros activos de la comunidad de cara a convertirse en alguien respetable e incrementar así su capital simbólico [IBID.: 22].

#### *Las actividades económicas de las minorías intermediarias*

Como apuntaban ya los estudios de la sociología clásica alemana sobre los *pueblos paria* [Cf. Capítulo 2], uno de los rasgos característicos de las *minorías intermediarias* sería su especialización económica en actividades vinculadas al comercio y, en general, a actividades por cuenta propia más ligadas a la circulación de bienes y servicios que a la producción de los mismos propiamente dicha. La presencia recurrente de las *minorías intermediarias* en el comercio llevó a autores como Zenner [1.982: 457], por ejemplo, a afirmar que un grupo podría ser considerado como una *minoría intermedia* si un número considerable y «desproporcionado» de sus miembros se dedicaban a pequeñas iniciativas comerciales o se encontraban empleados en dichas empresas por parte de otros miembros integrantes del grupo. Bonacich y Modell [1.980: 23] preferirán, no obstante, hablar de autoempleo (y de trabajar para otros autoempleados dentro del grupo étnico) como elemento clave, sin entrar a precisar el sector de actividad en el que se localizaría dicho autoempleo: lo fundamental de las *minorías intermediarias* consiste, para ellos, en el modo como organizan su actividad económica, más que dónde la realizan. Los problemas que surgirían en relación a la especialización económica de las *minorías intermediarias* con el cambio generacional y el paso de la primera a la segunda y posteriores generaciones (junto al hecho de que, en los primeros momentos, muchos miembros de *minorías intermediarias* comiencen como trabajadores asalariados), no cuestionaría, según estos autores [IBID.], que la inserción económica vía el trabajo por cuenta propia constituya un característico de las *minorías intermediarias*.

La empresa típica de las *minorías intermediarias* sería el negocio de pequeñas dimensiones, así como el trabajo autónomo individual (autoempleo), los profesionales independientes, etc. [IBID.: 18]. En todos los casos estaríamos ante iniciativas empresariales intensivas en factor trabajo y dependientes de la mano de obra familiar no retribuida. En el caso de que este tipo de negocios requiriera de empleados asalariados se recurriría, siempre que fuera posible, a miembros de la familia extensa o de asociaciones regionales, a los que se trataría como si fueran integrantes de la propia familia. Estaríamos, por lo tanto, ante relaciones de trabajo paternalistas y étnicamente articuladas en las que los empleados se mostrarían leales a sus empleadores y aceptarían condiciones duras de trabajo y bajos salarios a cambio de su ayuda futura en la constitución de negocios propios en la misma rama de actividad que sus patrones [BONACICH, 1.973: 586]. Las relaciones de «lealtad» de los empleados hacia las empresas del grupo étnico y hacia sus empleadores se vería también favorecida por la propia movilización y activación de los lazos familiares (familia extensa) y de pertenencia étnica [BONACICH y MODELL, 1.980: 18].

La dificultad registrada por los pequeños negocios para implementar economías de escala y otros mecanismos de eficiencia propios de las grandes empresas deberá ser compensado por medio de otras ventajas que, en el caso de las *minorías intermediarias*, pasarían por la movilización de los vínculos de parentesco y de pertenencia étnica para obtener recursos, lograr una identificación entre los intereses de empleadores y empleados, etc. [BONACICH, 1.975: 100]. Así pues, el pequeño tamaño de los negocios característico de las *minorías intermediarias* se debería, más que a las dificultades de acceso al capital (que también se pueden dar), al propio modo de organizar las actividades económicas de estas minorías, una modalidad basada, como acabamos de mencionar, en la primacía de las relaciones y los vínculos de carácter personal que implican relaciones de lealtad, confianza y obligación. En este tipo de organización *familiarista* y *comunitarista* de los negocios resultará imperativo que la gente se conozca bien, lo que supone un obstáculo para el crecimiento de estas empresas, que sólo podrán crecer hasta un límite: aquel dentro del cual el empresario puede contratar a trabajadores bien conocidos. La forma de crecimiento de los negocios de las *minorías intermediarias* sigue a menudo la pauta de la división y la apertura de nuevos establecimientos, con propietarios que establecen nuevos vínculos con trabajadores bien conocidos por ellos [BONACICH y MODELL, 1.980: 32].

La capacidad de las *minorías intermediarias* para movilizar recursos comunitarios por medio de relaciones de confianza y obligación comunitaria (más que contractuales y de tipo jurídico) favorecería a su vez la organización eficaz de los negocios (con ejemplos de integración vertical en sectores específicos donde un conjunto de empresas alimenta a otras dentro de la misma comunidad étnica). Posibilitaría también la limitación de la competencia interna (por medio de organizaciones gremiales similares a las de las sociedades precapitalistas), la reducción de los costes de la fuerza de trabajo (en actividades económicas donde la mano de obra es el principal coste de producción), el

establecimiento de colaboraciones futuras, de préstamos seguros y de acuerdos comerciales de todo tipo, etc.

De entre los distintos modos con los que las *minorías intermediarias* podrían encarar los intercambios comerciales y las actividades económicas, Bonacich [1.980: 215] destaca su capacidad para recurrir al «doble estándar moral» o «ética del extranjero» señalada por Weber, Sombart y Simmel en relación a los judíos [Cf. Capítulo 2], es decir, la capacidad del grupo para interactuar de manera diferente (en términos puramente «mercantiles») en función de si el interlocutor forma o no parte del grupo. Esta dualidad en los modos de articular los intercambios sociales por parte de las *minorías intermediarias* imposibilitaría para Bonacich (como Weber había señalado también a propósito del *capitalismo paria* judío) la plena identificación de las mismas con el capitalismo moderno. De hecho, para Bonacich [1.973: 589], las *minorías intermediarias* representarían, hasta cierto punto, la vigencia en las sociedades actuales de formas precapitalistas y premodernas de organización de las actividades económicas (control gremial de la competencia, organización de los intercambios y las relaciones económicas por medio de criterios particularistas —basados fundamentalmente en el parentesco— más que universalistas, etc.) que contrastarían con la racionalidad de la organización capitalista moderna y la emergencia de una fuerza de trabajo formalmente libre. El universalismo propio de las relaciones capitalistas modernas estaría, según Bonacich, muy matizado en las actividades económicas de las *minorías intermediarias*, donde los vínculos familiares, regionales y étnicos resultarían fundamentales y cohesionarían a los miembros del grupo frente al individualismo de la economía capitalista<sup>63</sup>.

No obstante, las *minorías intermediarias*, según Bonacich, pese a la limitación de los mecanismos de mercado vigentes en su interior, estarían en condiciones de competir con empresas capitalistas modernas, aunque es cierto que sólo en un determinado número de esferas no demasiado desarrolladas (como el pequeño comercio). En las sociedades capitalistas modernas existirían determinados sectores de negocios con procesos de racionalización, centralización y automatización poco desarrollados que permitirían fórmulas intensivas en factor trabajo donde las *minorías intermediarias* serían competitivas gracias a los bajos costes en ellas de la fuerza de trabajo. Esto, junto a la importancia que parecerían haber cobrado las pequeñas empresas (aquellas donde eran especialmente eficaces las *minorías intermediarias*) en los tejidos productivos actuales, permitiría comprender la supervivencia actual y perpetuación de las *minorías intermediarias* pese a la desaparición de las sociedades preindustriales de tipo tradicional que las vieron nacer [BONACICH y MODELL, 1.980:

---

<sup>63</sup> La visión positiva de los modos de organización económica característicos de las *minorías intermediarias* que, implícitamente, podría parecer desprenderse de las palabras de Bonacich (limitación de la lógica abstracta del mercado en la gestión de las relaciones laborales, posibilidades por parte de los empleados de optar a medio plazo al trabajo por cuenta propia...) debería ser matizada a la luz de sus análisis posteriores [BONACICH, 1.980, 1.987 y 1.988] sobre los costes que suponen para el inmigrante y para la propia sociedad la participación de aquel en la economía de la *minoría intermediaria*. Retomamos estos debates en la Segunda Parte de la investigación en relación a las iniciativas empresariales de los inmigrantes en el madrileño barrio de Lavapiés [Cf. Capítulo 7].

32-33] [BONACICH, 1.980: 216-217]. De hecho, como vamos a ver en el siguiente apartado, buena parte del esfuerzo de Bonacich *et al.* trató de dar cuenta de la presencia de estas *minorías intermedias* en las sociedades actuales.

### 3.2. La operacionalización del término de *economías étnicas* y el análisis de la minoría japonesa en Estados Unidos.

La investigación de Bonacich y Modell [1.980] sobre las diferentes generaciones de la minoría japonesa en Estados Unidos constituye un trabajo importante dentro del ámbito de la sociología que estamos abordando por ser, posiblemente, el primer análisis en el que se operacionaliza el término de *economía étnica* —hasta entonces empleado por muchos de estos estudios simplemente para referirse de manera genérica a la *empresarialidad étnica*—, dotándosele de un contenido más preciso que facilitaba su análisis empírico. Como ya anticipamos [Cf. Capítulo 1], el contenido que este trabajo de Bonacich y Modell atribuye a la *empresarialidad étnica* influyó notablemente en estudios posteriores efectuados desde la perspectiva de las *economías étnicas*.

Como vimos en el capítulo anterior, el trabajo de Bonacich y Modell sobre el colectivo japonés no fue el primero en referirse a las *economías étnicas* presentes en las minorías étnicamente configuradas. Bonacich y Modell efectúan, de hecho, su investigación apoyándose en la perspectiva de las *minorías intermediarias*, cuyos planteamientos consideraban perfectamente aplicables al caso de la minoría japonesa en Estados Unidos. Además, muchos de los elementos claves en su trabajo (fórmulas de financiación colectiva, gestión paternalista de las relaciones de trabajo, solidaridad grupal y lógicas de reciprocidad estructuradoras de los intercambios intragrupales...) estaban ya presentes y anticipados en los estudios pioneros de Light [1.972] [Cf. Capítulo 2]. Pese a todo, la investigación desarrollada por Bonacich y Modell será importante por haber logrado dar cierta coherencia y sistematicidad a un término como el de *economía étnica* cuyos usos habían sido hasta entonces un tanto vagos, proporcionándole así unos límites más precisos cruciales para el desarrollo posterior del campo de estudio de la *empresarialidad étnica*.

Con esta investigación, Bonacich y Modell retoman un tema que había estado ya presente en otros estudios suyos previos [BONACICH, 1.972 y 1.975], a saber: el vínculo existente entre *etnicidad* y *clase* como formas de solidaridad, cuestionando tanto a quienes pensaban que la etnicidad se trataba de un tipo de vínculo social en vías de extinción conforme avanzara la modernidad y la industrialización, como a quienes percibieron la afiliación étnica como algo «natural» que no requería de explicación sociológica alguna, centrándose así únicamente en sus consecuencias [BONACICH Y MODELL, 1.980: 2]. Frente a estos planteamientos, Bonacich y Modell van a partir del presupuesto de que los vínculos constitutivos de los grupos étnicos son vínculos sociales y

políticos más que naturales, lo cual implica una mezcla continua de poblaciones que podría suponer la revisión de los límites del propio grupo. Por otro lado, la existencia de un pasado común compartido no sería incompatible con la presencia de conflictos intraétnicos (incluidos conflictos de clase). Para estos autores, la solidaridad y el conflicto étnico son fenómenos conformados socialmente que apelan a sentimientos de pertenencia primordiales, si bien dichos sentimientos no existen de modo natural, sino que deben ser contruidos y activados [IBID.: 3]<sup>64</sup>. La tesis fundamental de esta investigación será que los grupos étnicos actúan a menudo como grupos de interés y que cuando dejan de hacerlo tienden a disolverse [BONACICH Y MODELL, 1.980: 3-4]. No obstante, la relación entre *etnicidad* y *clase* no será, dirán, una relación unidireccional en la medida en que quienes comparten una posición de clase común construyen después una solidaridad étnica, mientras que en otras ocasiones el compartir una identidad étnica sirve para construir una identidad de clase.

La mayoría de las veces las minorías étnicas —más aún si además son minorías raciales— ocupan posiciones de clase subordinadas económica y políticamente, sin embargo, dirán Bonacich y Modell [IBID.: 4], existiría al menos un tipo de minorías étnicas y/o raciales que no responden a estas pautas: las ya referidas *minorías intermediarias*, donde la relación entre clase y etnicidad adoptaría un carácter diferente, tal y como vimos en los apartados anteriores (posición intermedia en la estructura social, movilización de la solidaridad étnica como vía de crear una comunidad de intereses entre empleadores y empleados, etc.). Para Bonacich y Modell [IBID.: 33], la mayor parte de los abordajes que han tratado de dar cuenta del surgimiento y perpetuación de las *minorías intermediarias* habrían asumido la adaptación económica de estas minorías sin problematizarla, concentrándose únicamente en las consecuencias de la especialización económica en posiciones intermediarias para los procesos de identificación y de solidaridad étnica. Es decir, la mayor parte de estudios sobre las *minorías intermediarias* habrían subrayado mucho más la importancia que puede tener la especialización económica —por ejemplo en el comercio— en la creación y perpetuación de la etnicidad, que el peso que puede jugar la etnicidad en la viabilidad y éxito de actividades económicas por cuenta propia.

Este modo de enfocar el problema por parte de Bonacich y Modell resulta interesante en la medida en que va a permitir complejizar la relación entre etnicidad y especialización económica, atendiendo no sólo al impacto que la especialización económica en una determinada rama de actividad podría tener en la producción y recreación de la identidad étnica de un grupo determinado,

---

<sup>64</sup> Para Bonacich [1.972: 208], la construcción y activación del antagonismo étnico desembocará en un mercado laboral segmentado étnicamente. En este sentido, Waldinger [2.000: 125] propone, de hecho, considerar los trabajos de Bonacich sobre la segmentación étnica de los mercados de trabajo y los trabajos posteriores sobre las *minorías intermediarias* como una misma tentativa de formular una teoría del conflicto étnico que hacía derivar el antagonismo étnico de posiciones económicas opuestas entre los grupos. En ese mismo trabajo de Waldinger puede encontrarse una crítica de las «falacias competitivas y culturalistas» que, en su opinión, estarían presentes dentro de los análisis de Bonacich.

sino también el papel que desempeñaría la etnicidad en la potenciación de dicha especialización económica. Sin embargo, procediendo de este modo, el enfoque de las *minorías intermediarias* ¿no estaría moviéndose, básicamente, en los mismos límites del *comunitarismo* y del *solidarismo* que señalamos en el capítulo anterior a propósito de los análisis de Light? El peso de la explicación ¿no volverá a colocarse principalmente en las características y recursos del grupo —estructurado en torno a una identidad «étnica» compartida y socialmente construida— y en cómo éstas inciden y determinan la posibilidad de establecer estrategias económicas exitosas en los pequeños negocios?

### *La construcción de la economía étnica japonesa y la primera generación de inmigrantes*

Bonacich y Modell van a centrar su análisis en el colectivo japonés y su evolución. Comenzando desde la primera generación de emigrados a comienzos del siglo XX y su condición de empleados asalariados en sectores con poca presencia y control sindical (en las minas, el servicio doméstico, los ferrocarriles o la agricultura) [IBID.: 38], abordarán su tránsito posterior hacia el trabajo por cuenta propia como comerciantes urbanos y propietarios agrícolas. Podrán así dar cuenta de la constitución en su seno de una *economía étnica* (que haría referencia a las personas del grupo étnico que trabajan por cuenta propia —con o sin empleados—, a los miembros no remunerados de la familia que ayudan en el negocio y a los empleados —familiares o no— pertenecientes al mismo grupo étnico que el propietario del negocio) y de su progresiva disolución conforme las siguientes generaciones fueron alejándose de dicha red empresarial, del control del grupo étnico y de la participación en los principios y asociaciones comunitarios<sup>65</sup>.

Las actividades por cuenta propia puestas en marcha por la primera generación de inmigrantes japoneses (*issei*) en torno a la II Guerra Mundial, respondían, según Bonacich y Modell, a los principios característicos de las *minorías intermediarias* que vimos más arriba: pequeños negocios, la mayoría de las veces familiares, que operaban a pequeña escala y tendían a concentrarse en un número reducido de sectores de actividad, etc. La presencia de empleados asalariados en estos negocios era poco frecuente y de escasa significación, tanto por las limitaciones del capital disponible, como por su modo específico de organización, que hacía que el crecimiento de los negocios se llevara a cabo por medio de la creación de nuevas empresas (más que por el crecimiento interno de las ya existentes)<sup>66</sup>. El tipo de clientela podía ser exclusivamente coétnica, pero la mayoría de

<sup>65</sup> Este aspecto de la disolución de las *economías étnicas* nos parece un elemento destacado y pionero del análisis de Bonacich y Modell que, sin embargo, no ha encontrado mucho eco en la mayoría de los estudios posteriores sobre la empresarialidad de las minorías étnicas. Tales estudios, quizá por el *inmediatismo* de sus análisis, se habrían mostrado mucho más interesados en el surgimiento de las *economías étnicas* que en su posible disolución.

<sup>66</sup> Aldrich y Waldinger [1.990: 126] sostendrán que la importancia de esta pauta de crecimiento, más que de una evidencia empírica generalizable al conjunto de las *minorías intermediarias*, sería fruto de la asunción, por parte de Bonacich *et al.*, de la «orientación precapitalista» de las *minorías intermediarias*. Una discusión de estos presupuestos de Bonacich puede verse también en [WALDINGER, 2.000]. Por nuestra parte, en el caso de Lavapiés, sí hemos observado



ellos, una vez asentados, se orientaban al mercado general. De este modo, la minoría japonesa constituía un nicho especializado dentro de la economía general norteamericana en la cual cumplía un papel importante en la provisión de una serie de productos y servicios [IBID.: 43].

El tránsito hacia los pequeños negocios por parte de una población como los *issei* japoneses, caracterizada por disponer de pocos recursos y que había comenzado su andadura como empleados por cuenta ajena, era posible porque los tipos de negocios en los que se integraban (agricultura, pequeño comercio, casas de huéspedes...) no requerían de una gran suma de capital inicial. Las complicaciones de los primeros momentos eran superadas por medio del ahorro, de largas jornadas de trabajo, del uso intensivo y no retribuido de la fuerza de trabajo familiar y de la cooperación comunitaria [IBID.: 46]. No obstante, cuando se requería una inversión de capital, ésta se obtenía por medio de pequeños préstamos de otros compatriotas, más que del sistema bancario tradicional [IBID.]. La forma más sencilla de cooperación para adquirir capital era la asociación entre propietarios agrícolas, así como la asociación de créditos rotativos descritas por Light [1.972: 27-30]. En el caso del colectivo japonés aquí estudiado, los participantes de este tipo de asociaciones solían proceder de la misma región (prefectura) en Japón y, a menudo, de una misma asociación prefectural (*kenjinkai*) [BONACICH y MODELL, 1.980: 48]. El uso de vínculos comunitarios implicaba que la confianza jugaba un papel muy importante en las negociaciones. Como consecuencia de ello, los préstamos eran más fáciles de obtener y menos costosos que en las instituciones crediticias convencionales: no se requería aportar una fianza para obtener el préstamo y el interés, que solía ser pagado en forma de *contradon*, era más bajo que en el mercado financiero al uso [LIGHT, 1.972: 28].

Otro factor importante que jugó un papel destacado en la emergencia y viabilidad de los pequeños negocios entre los japoneses fue la disponibilidad de una fuerza de trabajo «barata» procedente del propio grupo étnico y reclutada por medio de vías comunitarias. El que fuera una fuerza de trabajo «barata» no se debía únicamente a los bajos salarios que recibían, sino al coste total que suponía para el empleador el recurso a dicha fuerza de trabajo: costes de reclutamiento propiamente dichos, gastos de alojamiento y costes derivados de las huelgas y conflictos de trabajo [BONACICH y MODELL, 1.980: 48]. En los primeros momentos de la inmigración, la fuerza de trabajo japonesa era barata por diferentes razones, entre ellas, su disposición a aceptar salarios relativamente bajos. Esta actitud reflejaba, hasta cierto punto, el esfuerzo del colectivo japonés por afianzar su posición en el mercado de trabajo, pues les garantizaba encontrar enseguida un empleo (actuando incluso en ocasiones como «rompe-huelgas») [IBID.: 48-49]. Junto a los diferenciales salariales, otras ventajas que ofrecía la fuerza de trabajo japonesa (y la abarataban) eran: su disponibili-

---

en algunos casos pautas de crecimiento semejantes a las apuntadas por Bonacich y Modell. No obstante, las características de nuestro trabajo de campo no nos permiten establecer generalizaciones (ni siquiera dentro de una misma nacionalidad), debiendo, por lo tanto, mostrarnos cautos a este respecto. Retomaremos, brevemente, estas cuestiones en la Segunda Parte de la investigación.

dad y abundancia gracias a los mecanismos de reclutamiento (centralizados mediante «bosses»), los escasos costes de reproducción de dicha fuerza de trabajo (conformada, en un primer momento, sobretudo por varones solteros que podían vivir en alojamientos colectivos, etc.), las dificultades que tenían para acceder a la ciudadanía (y, por lo tanto, a la reagrupación familiar, a otros tipos de empleos, a actitudes reivindicativas), etc. [IBID.: 49-50].

Así pues, la condición de fuerza de trabajo barata y la fuerte organización de los *issei* habrían jugado un papel importante en su transición de empleados por cuenta ajena a propietarios agrícolas. Los pequeños negocios japoneses se desarrollaron por medio de la transferencia de fuerza de trabajo japonesa «barata» de las empresas de la población blanca a las empresas de japoneses. La organización de los negocios de los *issei* contribuyó a mantener el bajo coste de la fuerza de trabajo: las relaciones paternalistas entre empleadores y empleados hacían sentir a estos últimos la existencia de una comunidad de intereses con los empleadores. El resultado de todo ello sería una fuerte lealtad (mucho más visible, por ejemplo, en el caso de fuerza de trabajo familiar no remunerada) hacia los empleadores y una escasa participación en sindicatos o en movilizaciones obreras de carácter reivindicativo [IBID.: 51].

La disponibilidad para los empresarios japoneses de esta fuerza de trabajo barata, movilizada y leal integrada por compatriotas japoneses era compensada de diferentes maneras, siempre según los principios de obligación y reciprocidad que venimos señalando regían los intercambios intra-grupales: cierta garantía de estabilidad en el empleo (aún en periodos de crisis económica y para los miembros menos «competitivos» en el mercado de trabajo); implantación de sistemas comunitarios de aprendizaje por medio de los cuales los recién llegados podían adquirir las competencias necesarias para poder establecer, en el futuro, sus propios negocios; obtención de préstamos de los empleadores con los que abrir negocios propios, etc. [IBID.: 54-55].

Las organizaciones comunitarias japonesas desempeñaban, por otro lado, tanto labores sociales como económicas. Esas organizaciones resultaban cruciales en la distribución de capital financiero y de la fuerza de trabajo, pero también para proveerse de otro tipo de recursos: apoyo y consejo profesional y jurídico, servicios y asistencia social a la comunidad, mediación en caso de conflictos, etc. [IBID.: 55-56]. Tales organizaciones eran también un instrumento clave para frenar la competencia interna entre los pequeños negocios japoneses, básicamente, mediante acuerdos sobre los precios de los productos y servicios, así como por medio de un reparto territorial de la localización de los negocios.

Otra forma de distribuir los recursos de manera eficaz dentro de la comunidad era el consumo de bienes y servicios proporcionados por la propia *economía étnica* a cambio de que el consumidor pudiera obtener posibilidades de crédito favorables. Los acuerdos crediticios eran más ventajosos entre los negocios pertenecientes a la comunidad étnica que con los negocios externos a la misma. Así pues, mediante vías formales e informales, la comunidad japonesa era capaz de distri-

buir entre sus miembros capital, trabajo, crédito, bienes, servicios, empleos, cuidados, ayuda social, información y formación. Recursos todos ellos que se podían adquirir de manera más fácil y barata dentro de la comunidad que fuera de ella [IBID.: 56]. La transición hacia el autoempleo que vivieron los *issei* antes de la Segunda Guerra Mundial fue posible gracias al ahorro y a la vinculación étnica y comunitaria, que posibilitaron a los miembros del grupo la distribución eficiente de recursos y el control de la competencia interna [IBID.: 58].

Sin embargo, dicha transformación en trabajadores por cuenta propia no hizo las condiciones de vida de los *issei* más sencillas: el riesgo de quiebra era elevado, los márgenes de beneficios escasos, las condiciones de trabajo duras y las condiciones de vida marcadas por la austeridad. No obstante, las empresas de los *issei* eran exitosas en la medida en que posibilitaban a los inmigrantes escapar de los trabajos como asalariados y establecerse por su cuenta con negocios propios. Aunque las condiciones de vida de las familias fueran difíciles, el grupo, considerado conjuntamente, sí habría logrado una movilidad social destacada. Una de las principales razones de este éxito residiría, según Bonacich y Modell [IBID.], en la ventaja competitiva de los negocios japoneses frente al resto, como evidenciaría, en su opinión, el hecho de que muchos de los negocios *issei* estuvieron en condiciones de expandirse rápidamente hacia posiciones «monopolistas» en determinadas esferas de la economía.

Para Bonacich y Modell [IBID.: 60], estaríamos ante un fenómeno paradójico en la medida en que, tal y como señalamos, muchos de los rasgos característicos de estos negocios podrían ser catalogados como «premodernos» y «precapitalistas» (por ejemplo, el uso de los vínculos familiares y étnicos, o las bases de afiliación adscriptiva en lugar de criterios contractuales u «objetivos» a la hora de tomar decisiones económicas; el escaso recurso al trabajo asalariado y, en caso de hacerlo, la trabazón de empleador y empleado por medio de vínculos que irían más allá de los lazos derivados del simple contrato de trabajo, etc.), pese a lo cual, los negocios de los japoneses estaban en condiciones de competir con formas empresariales mucho más modernas. Es cierto, dirán Bonacich y Modell [IBID.: 60-61], que los negocios japoneses no competían en muchos sectores y que aquellos en los que lo hacían solían ser los menos modernizados, pero, en cualquier caso, cuando lo hacían eran muy eficaces y dicha eficacia se debía a que la etnicidad (o el apoyo comunitario) podía ser movilizado de cara a reducir los costes y subrayar los intereses económicos comunes.

#### *Vínculos comunitarios y relaciones capitalistas en la minoría intermediaria japonesa*

Como ya hemos dicho, para Bonacich y Modell, el tipo de actividades económicas desarrolladas por los *issei* respondían de manera bastante aproximada ajustada al modelo de las *minorías intermediarias*. Se trataba, según estos autores, de pequeños negocios que, pese a encontrarse inser-

tos en una economía de tipo capitalista, dependían más de vínculos no contractuales de obligación mutua (movilizada en torno a lazos familiares y étnicos), que de vínculos contractuales. La solidaridad étnica desempeñaba un papel crucial para el establecimiento de negocios propios, al tiempo que la concentración en este tipo de empresas, al aislarles del resto de la sociedad, terminaba reforzando los vínculos comunitarios y la solidaridad étnica. El reforzamiento de los vínculos comunitarios y de la solidaridad étnica provocaría, a su vez, conflictos con determinados segmentos de la sociedad de llegada: no sólo con negocios competidores —que tenían que hacer frente a una fuerza de trabajo más cara—, sino también con la fuerza de trabajo autóctona organizada, para quienes los bajos estándares de las empresas japonesas suponían una amenaza para sus propias condiciones de trabajo. En definitiva, los negocios de los japoneses constituían, según estos autores, formas precapitalistas que desactivaban las divisiones de clase internas y producían una fuerza de trabajo especialmente leal y dispuesta al trabajo duro [IBID.: 251].

Por otro lado, las oportunidades de empleo de los *issei* estaban seriamente limitadas, viéndose empujados por la sociedad de llegada a este tipo de pequeños negocios. Los inmigrantes japoneses carecían de derechos de ciudadanía, por lo que tenían difícil protestar contra la discriminación. Los nuevos inmigrantes estaban obligados a coger los trabajos disponibles, fueran cuales fueran, y el hecho de que otros compatriotas les ofrecieran oportunidades para establecerse por su cuenta generaba lealtad. Así pues, la hostilidad social y la concentración en pequeños negocios se reforzaban mutuamente la una a la otra. Finalmente, la hostilidad de la sociedad reforzaba la tendencia a mantener una comunidad étnica solidaria, al tiempo que su solidaridad provocaba reacciones de hostilidad en la sociedad de llegada al ser percibidos como «inasimilables», un problema incrementado como consecuencia de la importancia adquirida por dichas minorías en determinados sectores económicos de gran visibilidad [IBID.: 251-252]<sup>67</sup>.

Independientemente de sus causas, para Bonacich y Modell [IBID.: 252-253], el hecho de que los *issei* estuvieran en condiciones de establecer un número considerable de negocios de características precapitalistas en un contexto de capitalismo moderno demostraría que las *minorías intermedias* no tendrían porqué desaparecer con la llegada del capitalismo avanzado. Estos negocios dependían de vínculos (como la lealtad étnica) típicos de las sociedades precapitalistas que no sólo es que perduraran en las sociedades capitalistas, sino que podían ver incluso incrementada en ellas su importancia. Esta paradoja se resolvería por el hecho de que, bajo ciertas circunstancias (sobre todo en ámbitos de inversión marginales), las relaciones no contractuales pueden ser menos costosas y más eficientes que las relaciones contractuales de carácter formal. Mientras que perdurasen en

---

<sup>67</sup> En el contexto español contemporáneo, el caso al que más claramente se podrían aplicar muchas de estas reflexiones sería el de los inmigrantes de origen chino, a los que se considera una minoría cerrada sobre sí misma y poco dada a integrarse, muy estructurada y responsable de la crisis del pequeño comercio autóctono con sus prácticas «desleales» o «ilegales» (impago de impuestos, falta de respeto hacia la normativa municipal de horarios, etc.). Aunque esta investigación no se ha centrado en el caso del colectivo chino, algunos de estos aspectos tendremos ocasión de retomarlos, aunque sea brevemente, en la Segunda Parte de la investigación.

las sociedades capitalistas nichos económicos menos desarrollados, asistiríamos a la perpetuación de minorías especializadas dotadas de fuertes vínculos étnicos.

#### *Disolución y perpetuación de la minoría intermediaria japonesa*

No obstante, por más que, según Bonacich y Modell [IBID.: 253], las *minorías intermediarias* desempeñasen importantes funciones en la sociedad de instalación, su presencia solía traducirse también en conflictos. Tales conflictos eran, hasta cierto punto, positivos para los propios pequeños negocios en la medida en que reforzaban la solidaridad étnica y, con ella, el trabajo duro, el ahorro y la predisposición a emplearse por bajos salarios a cambio de cierta estabilidad en el empleo. La hostilidad de la sociedad de llegada, sin embargo, podía ser tan contundente como para generar la destrucción del modelo económico de las *minorías intermediarias*: en el caso del colectivo japonés esto se produjo durante la II Guerra Mundial, cuando la evacuación forzosa de sus principales áreas de asentamiento y su reclusión en campos de internamiento destruyeron la *economía étnica* del grupo.

La guerra constituyó pues un importante momento de cambio para los japoneses instalados en Estados Unidos, concretamente, supuso el final de su posición como *minoría intermediaria*. Serían varias las causas de esta transformación: un clima social de postguerra, por diferentes razones, menos racista; una economía general que fue concentrándose en grandes empresas, dejando pocas posibilidades para adquirir poder económico a las minorías concentradas en pequeños negocios; la evacuación forzada vivida durante la guerra que supuso una quiebra del poder económico de los *issei* en un momento de sus vidas en el que no eran tan jóvenes como para volver a recrearlo tras la finalización del conflicto, etc. En definitiva, la guerra supuso el fin del predominio de la primera generación y la adquisición de mayor peso por parte de la segunda (los *nisei*) dentro de la comunidad étnica japonesa, con notables implicaciones en relación al tipo de recursos disponibles para una generación *no inmigrante* [IBID.: 254].

Como ya señalamos, en los estudios sobre *minorías intermediarias* (y en la sociología de la *empresarialidad étnica* en general) abundan las reflexiones en torno a cómo se configura una *minoría intermediaria* (y una *economía étnica*), pero apenas se ha tratado de dar cuenta de cómo puede disolverse. El trabajo de Bonacich y Modell constituye una excepción y abordará las razones y consecuencias de la perpetuación del modelo de las *minorías intermediarias* en las segundas y posteriores generaciones de estas comunidades étnicas fuertemente estructuradas.

En lo que se refiere a la segunda generación –*nisei*– el estudio de Bonacich y Modell [IBID.: 255] señala su presencia, antes de la guerra, en las mismas posiciones de *minoría intermediaria* que su padres, trabajando como fuerza de trabajo familiar no remunerada, como fuerza de trabajo esca-

samente retribuida en negocios de los *issei*, o llevando sus propios negocios dentro de la *economía étnica*. La educación norteamericana recibida por los *nisei* facilitó su asimilación, pese a que el pasado y las posibilidades de éxito en el autoempleo les incitase a continuar en los pequeños negocios. Más allá de sus deseos, el conjunto de variables que vimos daban forma a las *minorías intermediarias*, junto a alguna importante crisis económica padecida, les dejó escaso margen de elección: continuaron en los pequeños negocios.

El periodo de postguerra supuso un nuevo contexto para la minoría japonesa: no se encontraban ya excluidos de la participación como empleados en la economía convencional, mientras que las oportunidades para los pequeños negocios étnicos comenzaron a reducirse. A pesar de ello, algunos *nisei* regresaron a los lugares donde residían antes de la evacuación y reestablecieron, bajo una forma diferente, la economía de pequeños negocios de sus padres. Nunca llegaron a tener el control sobre determinados sectores de actividad económica que habían tenido los *issei*, pero eran aún un número significativo. Sin embargo, según Bonacich y Modell, ya a mediados de la década de 1.960 sería difícil catalogar a los *nisei* como una *minoría intermediaria* en el sentido pleno del término.

El modelo de *minoría intermediaria* se mantuvo más entre los *nisei* mayores y menos formados. El acceso a la educación fue impulsada por los padres no para que sus hijos pudieran escapar de la *economía étnica*, sino para proporcionarles una mejor posición dentro de ella. El objetivo era que los hijos pudieran ser profesionales independientes, o gestionar el negocio o la granja familiar de modo eficiente. Sin embargo, la educación adquirida tuvo la consecuencia inesperada, sobre todo cuando el contexto social redujo el clima de hostilidad y discriminación existente contra los japoneses, de incrementar las oportunidades de empleo fuera de la *economía étnica* [IBID.: 256]. El declive de la concentración en los pequeños negocios por parte de la minoría japonesa contribuyó, según Bonacich y Modell [IBID.], al declive de la hostilidad social hacia ellos. Esta menor hostilidad desactivó la motivación para centrarse en los pequeños negocios étnicos, disminuyendo a su vez con ello los puntos de conflicto entre la minoría japonesa y el resto de la sociedad.

El trabajo de Bonacich y Modell [IBID.: 257] analiza, finalmente, la relación entre concentración en pequeños negocios y solidaridad étnica. La solidaridad étnica interactuaba significativamente con los pequeños negocios, retroalimentándose ambos elementos. Aquellos *nisei* que se mantuvieron más vinculados a la comunidad étnica, con sus redes de obligación mutua y confianza, tuvieron más probabilidades de establecerse dentro del modelo de pequeños negocios independientes, mientras que, por otro lado, los menos vinculados a la comunidad étnica se caracterizaron por una mayor tendencia a incorporarse a los sectores públicos y a la economía convencional.

La cuestión de si las *economías étnicas* suponen o no un reforzamiento de la identidad grupal (definida en términos étnicos) ha solido acompañar a la sociología de la *empresarialidad étnica* desde el primer momento. Esto se ha debido al énfasis puesto en la recreación y reforzamiento de los

vínculos comunitarios como forma de lograr una inserción económica exitosa, planteamiento que chocaba con los presupuestos asimilacionistas más extendidos<sup>68</sup>. Muchos estudios sí han señalado la existencia de un vínculo entre etnicidad y participación en la *economía étnica*, incrementándose la participación en la vida comunitaria y en sus valores dentro de los participantes en la *economía étnica*. Es lo que nos sugieren Bonacich y Modell al apuntar cómo las segundas generaciones japonesas en Estados Unidos, mucho más impregnadas de los valores de la sociedad norteamericana tendieron a abandonar en mayor medida la *economía étnica* para incorporarse al mercado de trabajo general u optar, cuanto menos, por el autoempleo pero con modelos de gestión «modernos» y más alejados de las prácticas comunitarias de sus antecesores<sup>69</sup>.

La perpetuación del modelo inserción laboral mediante pequeños negocios tendía a reforzar la solidaridad étnica, mientras que el abandono del mismo se acompañaba de una descomposición de los vínculos étnicos. Así, la *etnicidad* no constituía una verdad eterna, sino un elemento variable que respondía a las condiciones sociales existentes, entre ellas, de forma destacada, la posición económica del grupo en cuestión: la afiliación étnica constituía un recurso al que se podía recurrir para apoyar determinados intereses económicos, cuando esos intereses desaparecieron, la *etnicidad* pudo perder importancia. Esto se podría constatar claramente, según Bonacich y Modell [IBID.: 257], entre los *nisei*: aquellos que se incorporaban a la economía general tenían menos razones materiales para mantener los vínculos étnicos que aquellos que se mantuvieron dentro de los *comercios étnicos*. Los *nisei* más proclives a reproducir el modelo económico de sus padres eran los mayores y los menos formados, mientras que los más jóvenes, aquellos que llegaron a la madurez después de la guerra, tendían a abandonar la *economía étnica* en mayor proporción [IBID.: 258].

### 3.3. La perspectiva de las *minorías intermediarias*, las *economías étnicas* y la consolidación de los estudios sobre la *empresarialidad étnica*.

La perspectiva de las *minorías intermediarias* constituye un momento importante dentro de la consolidación de la *empresarialidad étnica* como ámbito de estudio sociológico. Inspirada en los estu-

---

<sup>68</sup> Bonacich y Modell anticipaban así algunos de los elementos presentes posteriormente en el debate sobre los modos de incorporación de los inmigrantes en las sociedades de llegada y, más concretamente, sobre la denominada *asimilación segmentada* [PORTES y ZHOU, 1.993] [ZHOU, 1.997] [PORTES y RUMBAUT, 2.001]. Para una aproximación crítica a los planteamientos de esta última véase: [WALDINGER y PERLMANN, 1.999] [WALDINGER y FELICIANO, 2.004] o [GARCÍA BORREGO, 2.006].

<sup>69</sup> A conclusiones parecidas llega Simon [1.993] con respecto a los descendientes de los comerciantes magrebíes afincados en Francia. La participación en la *economía étnica*, por sus características y sus fundamentos, parece pues implicar una fuerte vinculación con el colectivo étnico de origen. Otros estudios sobre minorías étnicas en California incorporan, sin embargo, ciertos matices al respecto, señalando que la dependencia étnica con respecto al grupo no se debería tanto a la participación en empresas étnicas como al tiempo de residencia en Estados Unidos o a la seguridad y estatuto en el empleo. Los mayores grados de identificación étnica (medidos en términos de participación en asociaciones religiosas y lingüísticas, por ejemplo) se registrarían, principalmente, entre quienes llevan más tiempo residiendo en Estados Unidos y disponen de un estatuto laboral como profesionales, dándose menos entre los recién llegados que trabajan por cuenta propia [LEONARD y TIBREWAL, 1.993: 148].

dios clásicos sobre los *pueblos paria* que abordamos en el capítulo anterior, la perspectiva de las *minorías intermediarias* fue reelaborada, como acabamos de ver, por Bonacich *et al.*, con el objetivo de sacarla del ámbito de los grupos minoritarios en las sociedades tradicionales, generalizando sus planteamientos al análisis de determinados grupos étnicos de las sociedades capitalistas desarrolladas que parecían registrar una especialización y unos comportamientos económicos similares a los de las *minorías intermediarias* tradicionales.

Al margen de los riesgos y problemas derivados de la traslación a las sociedades contemporáneas de los análisis tradicionales de los *pueblos paria*, lo cierto es que la reactualización del enfoque de las *minorías intermediarias* permitió incorporar a dicha perspectiva el bagaje de los estudios sobre negocios y actividades económicas por cuenta propia de las minorías étnicas que venían desarrollándose en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial y, muy especialmente, en torno a la década de 1.960. De manera que podríamos considerar que la perspectiva de las *minorías intermediarias* actuó, durante un tiempo, a modo de catalizador de los dispersos estudios que se estaban efectuando sobre la *empresarialidad étnica* en las ciencias sociales.

Esta labor de consolidación de la *empresarialidad étnica* como ámbito de estudio habría quedado patente en la investigación sobre la minoría japonesa llevado a cabo por Bonacich y Modell que aquí hemos resumido. Este trabajo, efectuado dentro de las claves del enfoque de las *minorías intermediarias*, supuso –gracias a la delimitación más precisa del fenómeno investigado– la operacionalización de facto del término de *economías étnicas* y, como fruto de ello y de la posterior expansión de los estudios sobre las mismas, su consolidación a medio plazo como forma hegemónica con la que los investigadores han solido referirse a la *empresarialidad étnica*. Además, muchos de los elementos analizados y de las respuestas avanzadas por Bonacich y Modell a propósito de las *minorías intermediarias* –algunos ya anticipados en el propio trabajo de Light previamente comentado [Cf. Capítulo 2]– pasaron a formar parte, para bien o para mal, del acervo común y de los lugares habitualmente transitados por la sociología de la *empresarialidad étnica*: énfasis en los recursos distribuidos comunitariamente por medio de los mecanismos de la solidaridad étnica, importancia de las fuentes comunitarias de financiación de los negocios y de aprovisionamiento de fuerza de trabajo, relaciones laborales de carácter paternalista, intercambios intragrupales en forma de *dones* y *contradones*, etc. Elementos todos ellos heterogéneos a los que, sin embargo, hemos tratado, por nuestra parte, de agrupar mínimamente bajo los términos de *comunitarismo* y *solidarismo*.

En cualquier caso, el análisis desarrollado por Bonacich *et al.* de los procesos de especialización económica registrados históricamente por determinadas minorías étnicas, constituiría, desde nuestro punto de vista, un avance con respecto a los primeros abordajes contemporáneos de la *empresarialidad étnica* que vimos, por ejemplo, con Light. Dichos abordajes, recordémoslo, considerando que la especialización económica de determinados grupos minoritarios en las sociedades tradicionales era equiparable a la registrada en las formaciones capitalistas contemporáneas, proce-



dieron a una descontextualización histórica de los procesos sociales (y de las teorías que trataban de dar cuenta de los mismos), transformando así en rasgo permanente lo que, al menos en el análisis de Weber, se refería a un momento histórico determinado: la dependencia de la dinámica capitalista moderna con respecto a factores exógenos relativos a las características concretas —sociales, culturales, etc.— de determinadas poblaciones. Con estos mimbres parecía difícil que la explicación de dicha especialización económica no se deslizara (peligrosamente) hacia el ámbito de «lo cultural» y de las características específicas de los grupos minoritarios considerados (*comunitarismo*): si algunas minorías étnicas se especializaban en cierto tipo de actividades económicas sería como consecuencia, principalmente, de la presencia en las mismas de determinados modos de vida, instituciones culturales y marcos normativos que las inclinarían hacia tales actividades debido a su *afinidad*.

Los rasgos específicos del grupo étnico y sus dimensiones comunitarias serían aquí el elemento explicativo de su peculiar pauta de comportamiento económico. Sin embargo, como había sido evidenciado también en los debates que vimos de la sociología alemana clásica, la especialización económica de estos grupos minoritarios remitiría tanto a sus propias características grupales, como a las características de las sociedades de llegada en las que dicha especialización operaba. Es más, podríamos afirmar que, en las sociedades capitalistas contemporáneas, la especialización económica de las minorías haría referencia a un proceso de vinculación reiterada de, al menos, dos elementos diferenciados: una constelación más o menos amplia de puestos de trabajo (agrupables en empresas y redes de empresas, sectores y ramas de actividad...) y unas poblaciones diversas pero igualmente reagrupables en torno a determinadas características más o menos reseñables. Abordajes como los de Light habrían dado cuenta —mejor o peor— de las características de algunas de estas poblaciones, pero quedaría aún por tratar el otro polo de la relación, hasta ahora considerado como una variable constante y poco relevante<sup>70</sup>.

La apuesta de Bonacich *et al.* por fusionar aspectos contextuales y culturales, sociales y específicamente grupales, parecía llamada a suplir esta carencia presente en los análisis previos. Sin embargo, atendiendo al tipo de dimensiones sociales que fueron incorporadas al análisis (la provisionalidad y extranjería del estatuto de las *minorías intermediarias*, la hostilidad hacia ellas y la solidaridad étnica activada, etc.) podemos constatar que, de la relación a la que nos referíamos más arriba, el elemento tomado finalmente en consideración será, de nuevo, el de las poblaciones minoritarias<sup>71</sup>. Es cierto que la incorporación de esas otras dimensiones «contextuales» (ya no sólo tradi-

---

<sup>70</sup> Como señalaremos en el Capítulo 5 de esta Primera Parte, las posteriores reelaboraciones de estos planteamientos llevadas a cabo por Light (véanse, por ejemplo, [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a y 1.995b] o [LIGHT y GOLD, 2.000]) trataron de paliar estas limitaciones, cayendo, no obstante, en otras.

<sup>71</sup> Así, por ejemplo, la transición hacia el autoempleo que vivieron los *issei* antes de la Segunda Guerra Mundial habría sido posible para Bonacich y Modell [1.980: 58] gracias al ahorro y la vinculación étnica y comunitaria, que habrían posibilitado a los miembros del grupo la distribución eficiente de recursos y el control de la competencia interna. El alto grado de organización de estas minorías les habría permitido generar y distribuir recursos (capital, infor-

ciones e instituciones culturales) dotarán de mayor dinamismo y complejidad al análisis de estas poblaciones étnicamente diferenciadas y económicamente especializadas (incorporando parcialmente en el análisis, por ejemplo, a las propias poblaciones «autóctonas»). Sin embargo ¿no quedaría aún por abordar el otro polo de la relación antes señalado? Es más, ¿no quedaría aún por analizar en su dinamismo la relación misma que vincula unas dimensiones y otras de modo reiterado, así como los modos y mecanismos por los cuáles dicha relación se reproduciría y transformaría? El análisis de las *minorías intermediarias*, como ocurre a menudo con muchas de las aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, no avanza demasiado en esta línea de investigación y se centra, como apuntábamos más arriba, en la dinámica constitutiva de los grupos étnicos considerados, una dinámica que ya no sería una simple importación de los países de origen o una recreación de estructuras comunitarias ancestrales, sino el resultado de la interacción —muchas veces conflictiva— con las sociedades de llegada (y con las poblaciones en ella instaladas).

Sin embargo, no sería del todo justo considerar que este otro elemento de la relación (el referido a las constelaciones de empleos agrupados en empresas, ramas y sectores de actividad) se encuentra completamente ausente del enfoque de las *minorías intermediarias* reactualizado por Bonacich *et al.* Como hemos señalado, Bonacich, a la hora de caracterizar a las *minorías intermediarias*, más que poner el énfasis en la especialización en un determinado tipo de actividad (el comercio, por ejemplo) hará hincapié en la «especialización» de estas minorías en determinadas formas (*comunitaristas*) de organización y gestión de las actividades económicas: relaciones laborales paternalistas, movilización de sentimientos de pertenencia compartidos y de formas de solidaridad étnica, primacía de los intercambios intragrupales en forma de *dones* y *contradones*, limitación comunitaria de la competencia entre empresas, etc. Características todas ellas, en su opinión, propias de las sociedades tradicionales previas al capitalismo.

Al abordar dichas características definitorias de las *minorías intermediarias* se irán apuntando (aunque es cierto que no se profundiza mucho al respecto) algunas características de ese otro polo de la relación hasta ahora apenas considerado: negocios de pequeñas dimensiones; basados en usos intensivos de la fuerza de trabajo (principalmente la fuerza de trabajo propia —autoempleo— y la de los familiares más o menos cercanos); en sectores escasamente automatizados y con tejidos empresariales fragmentados y poco centralizados donde las pequeñas empresas basadas en el factor trabajo pueden resultar competitivas; etc. En cualquier caso, la atención prestada por las investigaciones de las *minorías intermediarias* a: las condiciones de trabajo, de empleo y de vida vinculadas, con frecuencia, a las empresas de los inmigrantes; los límites de crecimiento de los negocios consecuencia, precisamente, de la primacía de *lo comunitario*; el recurso sistemático a fuerza de trabajo familiar no remunerada; el ahorro y la autoexplotación (vía prolongación de las jornadas de traba-

---

mación, formación, trabajo, empleos...) de forma más rápida y eficiente de lo que era capaz de hacerlo el resto de la sociedad, facilitando así su éxito en los negocios y la fuerza de su *empresarialidad* [IBID.: 20-21].

jo, etc.) como estrategia de supervivencia de unos negocios insertos en sectores de escasa rentabilidad donde la reducción de los costes del factor trabajo resultan cruciales; etc., posibilitaron una mirada más matizada y crítica con respecto a la eficacia y bondad de la solidaridad grupal en las iniciativas *emprendedoras*, así como con respecto al optimismo (*the true condition of the laborer...*) que la presencia de dichas iniciativas entre las minorías étnicas ha despertado en ocasiones dentro de la sociología de la *empresarialidad étnica*<sup>72</sup>.

Así pues, el problema no radicaría tanto en haber prescindido por completo de las características situadas fuera del grupo étnico (aunque el énfasis en el mismo siga siendo claramente predominante), sino en la imposibilidad, tal y como están planteados los términos del análisis, de considerar el dinamismo presente en dicha relación. El enfoque de las *minorías intermediarias* propuesto por Bonacich *et al.* va a plantear, inspirándose en los estudios clásicos de los *pueblos paria*, que existiría una *afinidad* entre las características de los grupos étnicos y las características de las actividades económicas en las que tales grupos se concentran y especializan. Sin embargo, con estas premisas nuestro análisis estará condenado a constatar (siempre a posteriori) la funcionalidad de aquello que ya existe (por ejemplo, afirmar que se da una confluencia entre las características de tales poblaciones y las características de tales empleos), considerando implícitamente con ello que el vínculo entre trabajo y fuerza de trabajo constituiría un vínculo estable, algo cuanto menos discutible en el seno de una sociedad regulada por los principios del capitalismo. Nuestro análisis será así incapaz de trascender dicho *presentismo* y de considerar la temporalidad y procesualidad presente en las relaciones sociales investigadas.

Este tipo de análisis nos permitiría constatar la *afinidad* y eficacia registrada por las características de algunos de estos grupos étnicamente delimitados y las características de ciertas ramas de actividad económica como el comercio, pero ¿cuáles han sido, por ejemplo, los procesos por medio de los cuáles dicha rama de actividad habría quedado así definida y no de otro modo? ¿Cómo habría incidido la dinámica particular de éste u otros sectores de actividad en la propia presencia, estrategias y características de estas poblaciones étnicamente minoritarias? ¿Qué incidencia habría tenido en la recomposición de aquel sector la irrupción en el mismo de un tejido empresarial y de una fuerza de trabajo étnicamente diferenciada?. De hecho, el mismo enfoque de las *minorías intermediarias* analiza, por ejemplo, las condiciones de disolución de las *minorías intermediarias* conforme se suceden las generaciones del colectivo inmigrante, abriendo el debate sobre las condiciones de disolución del vínculo entre minorías étnicas y especialización en el trabajo por cuenta propia. Como vimos, en el caso japonés investigado, esa disolución tuvo lugar, precisamente, cuando las segundas y siguientes generaciones de japoneses accedieron a un «recurso» de tipo general –

---

<sup>72</sup> Retomaremos esta cuestión de los límites del *solidarismo* y el *comunitarismo* en los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones inmigradas en la Segunda Parte de la investigación dedicada a las redes empresariales de inmigrantes presentes en Lavapiés.

competencias adquiridas y sancionadas en forma de diplomas por el sistema educativo norteamericano— que les permitía ser *comparados* y *puestos en relación* con el grueso de la fuerza de trabajo en los mismos mercados de trabajo, compitiendo por unos puestos de trabajo (asalariados) a los que los recursos internos del grupo no daban acceso.

*La «excepcionalidad étnica» de las actividades económicas de las minorías intermediarias*

Ignorar la procesualidad y temporalidad constitutivas de los modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas y/o inmigrantes puede incluso arrastrarnos hacia argumentos de tipo tautológico: la especialización en determinadas ramas de actividad económica de ciertas minorías étnicas sería el resultado de la *afinidad* existente entre las características de ambas, al mismo tiempo la significación de dicha *afinidad* entre unas y otras se explicaría por la existencia (empíricamente contrastable) de una especialización económica de estos grupos. Éste, en cualquier caso, no es el único problema que parece acompañar a los planteamientos de las *minorías intermediarias* que aquí hemos presentado brevemente. Existe otro que hará acto de presencia también en otras aproximaciones: nos referimos a la «excepcionalidad étnica» atribuida a los fenómenos empíricamente observados. Como acabamos de señalar, para la perspectiva de las *minorías intermediarias* uno de los elementos definitorios de las mismas serían sus modos específicos de organizar y gestionar las actividades económicas en las que participaban, unos modos que Bonacich *et al.* catalogaban de *precapitalistas* y nosotros de *comunitaristas* y *solidaristas*.

Es cierto que los planteamientos de las *minorías intermediarias* no consideran necesariamente que sus modos de gestionar las actividades económicas (paternalismo, relaciones de reciprocidad y obligación, solidaridad grupal, primacía de los vínculos personales...) sean, por definición, «étnicamente» específicos (en el sentido de conformar tradiciones culturales ligadas de manera más o menos exclusiva a determinados grupos étnicos), sino que, como hemos señalado, van a considerar estos rasgos como característicos de las sociedades precapitalistas, es decir, generalizables a la mayoría de las relaciones económicas presentes en ellas y no únicamente a las vinculadas a determinados grupos étnicamente minoritarios. No obstante, el desarrollo y la extensión de las relaciones capitalistas modernas habrían eliminado los principios reguladores de la economía predominantes en las sociedades tradicionales, transformando así tales principios y características —portados aún hoy por las *minorías intermediarias* debido a sus propias características constitutivas— en una especie de «anacronismo» *étnicamente* diferenciable.

Es decir, lo que, en un tiempo pasado, habría sido un rasgo generalizable al conjunto de la sociedad, hoy sería una particularidad circunscrita a determinados grupos sociales (étnicamente diferenciables): por ejemplo, el hecho de que las estructuras «sociales» comunitarias («étnicas» en

este caso) determinasen y organizarasen (de manera, además, eficaz en términos «lógica de mercado») los intercambios y relaciones «económicas» del grupo<sup>73</sup>. Como hemos señalado, este modo «específico» de organización de las actividades económicas —que Bonacich *et al.* consideraban pre-capitalista o, en cualquier caso, como no equiparable plenamente a la «lógica de mercado» capitalista— consistía, precisamente, en haber colocado a los vínculos comunitarios (habiendo definido la comunidad en términos étnicos) como el elemento estructurador del grueso de las actividades del grupo, incluidas las económicas.

Las actividades económicas desarrolladas por estas minorías consistían en pequeños negocios que, pese a encontrarse insertos en una economía de tipo capitalista, dependían más de vínculos no contractuales de obligación mutua (movilizada en torno a lazos familiares y étnicos) que de vínculos contractuales. La solidaridad étnica desempeñaba un papel crucial para el establecimiento de negocios propios, al tiempo que la concentración en ese tipo de empresas tendía a aislarles del resto de la sociedad, reforzando así los vínculos comunitarios y la solidaridad étnica (lo que a su vez generaría conflictos con determinados segmentos de la sociedad de llegada) [IBID.: 251]. A diferencia de lo que, aparentemente, ocurriría en los intercambios y actuaciones económicos de tipo «puramente» capitalista, las *minorías intermediarias* optarían por aplicar a sus actividades económicas un marco normativo compartido por el grupo que implicaría una regulación «extra-mercantil» de las mismas. El capitalismo era así equiparado, *de facto*, a una «economía de mercado», por definición «desregulada» salvo por el principio de la oferta y la demanda. En definitiva, según estos planteamientos, estaríamos nuevamente ante un ejemplo de *incrustación* de la «economía» en las estructuras sociales y culturales del grupo y/o de la sociedad investigados.

Este marco normativo y regulador (que lógicamente no tendría porqué estar formalizado, recogido estatutariamente o explicitado, sino que podría ser aplicado por medio de los usos y comportamientos cotidianos del grupo, sancionados por las distintas instituciones comunitarias que, a diferentes niveles, organizan la vida del grupo) se caracterizaría, fundamentalmente, por implementar una lógica de reciprocidad y obligación en los intercambios (incluidos los existentes entre empleadores y empleados) a la que venimos refiriéndonos en términos de *solidaridad étnica*. Desde el punto de vista de las *minorías intermediarias*, lo importante era que la lógica de solidaridad grupal que regía las relaciones intragrupales, daría acceso a una serie de recursos (fuerza de trabajo barata, fuentes de financiación, información, etc.) e impulsaría una serie de estrategias comunitarias

---

<sup>73</sup> Como ya señalamos, para Bonacich y Modell [IBID.: 60-61], la eficacia de los negocios de la *minoría intermedia* japonesa en determinados sectores económicos se debería a que la etnicidad (o el apoyo comunitario) podía ser movilizado de cara a reducir los costes y a subrayar la existencia de intereses económicos comunes. De alguna manera, para Bonacich *et al.*, la perpetuación en las sociedades capitalistas de las *minorías intermediarias* (con su regulación en términos comunitarios) era consecuencia de esta eficacia económica de las estructuras comunitarias en determinados sectores (poco desarrollados) de la economía capitalista. Lo que sería discutible, desde nuestro punto de vista, es que la organización comunitaria de los intercambios sociales logre ser siempre (incluso en estos sectores) económicamente tan eficaz como otras lógicas de intercambio, así como que dichas lógicas comunitarias sean, en cualquier caso, exclusivas de las sociedades tradicionales o de sus «herederos» (como las *minorías intermediarias*).

(limitación de la competencia entre los negocios de los miembros del grupo, sistemas informales de formación y capacitación para la gestión empresarial, desactivación de los conflictos de clase por medio de la movilización de una identidad étnica compartida, etc.) que serían fundamentales para el éxito de las actividades emprendedoras del grupo.

Planteamientos como los de las *minorías intermediarias* nos van a situar, sin embargo, ante una serie de interrogantes. En primer lugar, podríamos aceptar hipotéticamente la «excepcionalidad étnica» de los negocios de las *minorías intermediarias* (y de su regulación *comunitarista*) en las sociedades contemporáneas. Sin embargo, si queremos sacar a la sociología de la *empresarialidad étnica* de la autorreferencialidad y del ensimismamiento (y apartarla de los peligros de descontextualizar históricamente los procesos sociales), habría que aclarar qué impacto y qué papel jugaría en la dinámica de las sociedades capitalistas contemporáneas la posible presencia y supervivencia de tales *minorías intermediarias* étnicamente diferenciadas y económicamente especializadas. Para Waldinger [1.986a: 254-255], por ejemplo, la especialización económica de las *minorías intermediarias* sería un fenómeno específico de las sociedades tradicionales íntimamente relacionado con su vinculación particular con el poder establecido: la simbiosis entre elites tradicionales y *minorías intermediarias* sería la condición de todas las actividades de tales minorías, de manera que el ámbito económico al que las *minorías intermediarias* tenían acceso dependía de dichas relaciones sociales en las que se encontraban. El papel históricamente desempeñado por ellas, por lo tanto, no podría entenderse sin prestar atención a las características específicas de la estructura social de las sociedades (tradicionales) en las que se asentaban, o sin dar cuenta de los mecanismos por los cuales dichas sociedades generaban tal demanda de funciones intermediarias.

Esos contextos y funciones de las sociedades tradicionales serían muy diferentes a los existentes en una economía capitalista: al contrario de lo que ocurría en las sociedades precapitalistas, donde las *minorías intermediarias* expandían las relaciones de mercado en ámbitos hasta entonces «no monetarizados» (debilitando así la posición de los productores tradicionales), la minoría japonesa en Estados Unidos investigada por Bonacich y Modell en ningún momento alteró la estructura básica existente del sector agrícola norteamericano, ni incorporaron una orientación de mercado a un sector hasta entonces «no monetarizado» [IBID.]<sup>74</sup>. Es decir, podemos apreciar con relativa facilidad el peso y la significación que pudieron llegar a tener determinados grupos minoritarios (ajenos por distintas razones a las comunidades locales «moralmente» constituidas) en un contexto precapitalista en el que determinadas actividades económicas (como el comercio o el préstamo de dinero, la usura, etc.), pese a ser útiles y demandadas socialmente, estaban sancionadas negativa-

---

<sup>74</sup> No obstante, Aldrich y Waldinger [1.990: 121] sí van a reconocer –pese a la ausencia de un vínculo prioritario con las elites de las sociedades de llegada– la existencia de ciertas semejanzas entre las *minorías intermediarias* tradicionales y los grupos étnicos contemporáneos –como los coreanos en Estados Unidos, los indios en Gran Bretaña o los marroquíes en Francia– cuyos negocios dependen fundamentalmente de las transacciones con miembros externos al grupo. Aldrich y Waldinger van a hablar de estos grupos en términos de «pseudo minorías intermediarias» para diferenciarlas de las clásicas.

mente en términos comunitarios, de forma que ningún miembro de la comunidad podría desarrollarlas sin poner en peligro su propia pertenencia a la misma. Sin embargo, ¿qué relevancia sociológica tendría el hecho de que determinado grupo étnico, por las razones que fueran, se especializase en el comercio en un contexto como el actual en el que toda la población activa (o una amplia parte de la misma) estaría potencialmente en condiciones de desarrollar o participar en dicho tipo de actividad?

Dicho de otro modo: podría resultar llamativo que, pongamos por caso, el 70-80% de los coreanos o de los chinos presentes en Estados Unidos o en España se dedicaran al comercio minorista de proximidad (sería incluso un elemento importante, probablemente, para los *korean studies*, *chinese studies*, *asian studies*, etc.), sin embargo ¿cual sería su significación en relación a la dinámica económica y social general si, por ejemplo, el 80% de las compras de los hogares norteamericanos o españoles (textil, alimentación, muebles...) se realizara en establecimientos de grandes cadenas multinacionales de distribución (Zara, Ikea, Carrefour, Lidl, Wal-Mart, H&M, Fnac, etc.)? Por otro lado, los modos de gestión de los negocios y las relaciones económicas señalados a propósito de las *minorías intermediarias* ¿deberían ser considerados como rasgos específicos de estas *empresas étnicas*? El peso de los vínculos personales y la movilización de lógicas de intercambio en términos de *reciprocidad* ¿no serían una pauta generalizable, por ejemplo, a muchos negocios de carácter familiar? ¿No sería, de hecho, un modelo de gestión empresarial de la fuerza de trabajo y de las relaciones laborales presente también (con diferencias y junto a otros modelos) en grandes empresas contemporáneas?<sup>75</sup>

En nuestra opinión, el grueso del problema no radica, por lo tanto, únicamente en la «excepcionalidad étnica» atribuida al fenómeno investigado, aunque ésta constituye sin duda un problema destacado<sup>76</sup>. Por más que sus investigaciones sigan a menudo «etnificando» estos fenómenos (no hay más que ver el modo de nombrarlos: economías «étnicas»), buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* contemporánea estaría de acuerdo en admitir hoy que los modos, aparentemente específicos, de regular las actividades económicas presentes en algunas minorías étnicas —la *incrustación* de las actividades económicas en estructuras sociales y comunitarias— no tendrían por qué ser exclusivos de ellas, sino que podrían constituir un rasgo propio de la dinámica económica contemporánea, tal y como, supuestamente, habría demostrado Weber, y tras él, buena parte de la

---

<sup>75</sup> Piore y Sabel [1.990], por ejemplo, tratando de ilustrar el «nuevo» paradigma productivo de la *especialización flexible* que reemplazaría, supuestamente, al *fordismo*, hicieron referencia a distintos ejemplos actuales de federaciones de empresas articuladas en torno a principios familiares (a la manera del denominado *systeme Motte* del sector textil francés o de los *zaibatsu* japoneses previos a la Segunda Guerra Mundial) [IBID.: 383]. Más allá de que estemos o no de acuerdo con el análisis y las conclusiones extraídas por estos autores acerca de la presencia de este tipo de fenómenos, lo que sí parece cierto es que las relaciones «paternalistas» en las relaciones laborales contemporáneas no parecen ser exclusivas de determinados grupos étnicos, ni tampoco una simple «reliquia» del pasado. En el capítulo siguiente volveremos a retomar con algo más de detalle el ejemplo del paradigma de la *especialización flexible*.

<sup>76</sup> En la Segunda Parte de la investigación hemos dedicado, de hecho, bastante espacio a señalar los límites de considerar la economía «étnica» de Lavapiés como el resultado, principalmente, de una regulación *comunitarista* y *solidarista* étnicamente configurada.

sociología económica. El elemento crítico entonces a subrayar, como ya habíamos anticipado en el capítulo anterior, será el de los presupuestos teóricos implícitos a la hora de abordar *lo económico* y *lo social* en el capitalismo, ya que tales presupuestos (cuestionables desde nuestro punto de vista y que limitarán el alcance de nuestros análisis) podrían seguir operando perfectamente aún cuando lográsemos «desetnificar» los comportamientos económicos de las minorías étnicas.

La perspectiva de las *minorías intermediarias*, al igual que el conjunto de la sociología de la *empresarialidad étnica*, con su análisis de la especialización económica de determinadas minorías estaría permanentemente movilizando (casi podríamos decir que, en realidad, desactivando) el debate sobre el capitalismo y su dinámica ¿o es que acaso los planteamientos de Bonacich *et al.* que hemos visto no hacían hincapié en la sorprendente eficacia y supervivencia de la regulación comunitaria (social) de las relaciones económicas de estas minorías en un contexto capitalista desarrollado? ¿No nos decían incluso que estábamos ante modos precapitalistas de regulación económica capaces de sobrevivir en sectores económicos relativamente secundarios? Y afirmando esto ¿no estaríamos entonces presuponiendo que la dinámica económica «propia» capitalista se caracterizaría por ser ajena a dicha regulación normativa emanada de *lo social* y de *lo comunitario*?

Los planteamientos de Bonacich *et al.* ¿no han estado constantemente presuponiendo que las dimensiones sociales y comunitarias movilizadas por las minorías étnicas conformaban una especie de «más acá» o «más allá» de *lo económico*, de lo «propia» capitalista? Pero, *lo económico* ¿sería lo «propia» capitalista? La perspectiva de las *minorías intermediarias* estaría considerando al capitalismo como un sistema basado en la propiedad privada y el mercado (es decir, como un modo de distribución), un sistema en el que la economía, dotada de una lógica propia (la lógica ciega e impersonal del mercado), trataría de expandirse a costa de *lo social*. Y con ello ¿no estaríamos presuponiendo nuevamente que *lo económico* constituye en el capitalismo una esfera sustantiva (relativa al mercado) ante la cual uno podría «situarse» *más allá* o *más acá*? Desde nuestro punto de vista creemos que sí, de forma que la perspectiva de las *minorías intermediarias* va a considerar que las relaciones económicas socialmente reguladas (en este caso por medio de comunidades étnicamente delimitadas) serían un producto del pasado cuya presencia actual entraría en colisión con la lógica «económica» de las sociedades capitalistas (una lógica económica basada en la abstracción, el contractualismo y el formalismo jurídico en las relaciones interpersonales, la primacía de los principios de mercado como único elemento regulador aceptado en los intercambios, etc.).

El capitalismo se basaba pues, según estos planteamientos, en la generalización de la racionalidad instrumental y, en último término, en el predominio de uno de los «ámbitos» constitutivos de la sociedad (la «economía», ahora basada en los principios mercantiles de intercambio) sobre los demás (*lo social*, *lo político*...). El desarrollo histórico del capitalismo habría pues consistido en la progresiva conquista (o tentativa de conquista si nos sentimos optimistas) por parte de *lo económico* del



resto de ámbitos de la sociedad<sup>77</sup>. De forma que toda constatación y presencia de regulación social de la dinámica económica (la *incrustación* de *lo económico* en *lo social*) serán vistos como un fenómeno del orden político, como un límite y un freno (casual o buscado) a la expansión de las relaciones capitalistas (las relaciones sociales basadas, parece ser, en la propiedad privada y el mercado).

Sin embargo, constatar el debilitamiento en las sociedades capitalistas de las relaciones de parentesco y de los vínculos comunitarios como principios reguladores y articuladores de la sociedad no significa, lógicamente, que en el capitalismo desaparezcan las familias, que no existan las comunidades, los vínculos comunitarios y personales y que todos ellos puedan resultar, incluso, sociológicamente muy relevantes. Desde nuestro punto de vista, significa, únicamente, que este tipo de vínculos en el capitalismo (a diferencia de sociedades anteriores) no actuarían como los principales elementos articuladores de las relaciones sociales, sino que el capitalismo se caracterizaría por la emergencia de nuevas formas (abstractas, aunque no por ello menos sociales) de mediación capaces de articular, por primera vez en la historia, a las sociedades como un todo dotado de una dinámica propia (no necesariamente lineal o teleológica).

Reconocer este debilitamiento de las relaciones de parentesco y de los vínculos comunitarios como principios reguladores de las formaciones sociales contemporáneas ¿implica considerar necesariamente la dinámica económica capitalista como una dinámica regida únicamente por la lógica de mercado y ajena, por lo tanto, a toda forma de regulación social? Regulación y mercado ¿constituyen dos términos equiparables y confrontables el uno al otro? ¿Toda regulación social de la economía (vía el Estado, las comunidades étnicas, etc.) es una regulación «contra» el mercado o «a costa» del mercado (es decir, del capitalismo según estos planteamientos)? Nuevamente, ¿*lo económico* y *lo social* son dos esferas sustantivas contrapuestas en el capitalismo? ¿Dos esferas que enfrentarían, por ejemplo, el mercado y lo desregulado a lo comunitario (o a lo estatal) y lo regulado?

¿Es posible que el problema de la «excepcionalidad étnica» que hemos señalado guarde alguna relación con esta «sustantivización» y «dicotomización» de *lo económico* y *lo social* como esferas diferenciables de las sociedades capitalistas? ¿Estaremos señalando un problema específico de las aproximaciones a la *empresarialidad étnica* hasta ahora presentadas o una seña de identidad de este ámbito de estudio? Tratemos de avanzar en nuestra investigación antes de retomar estas consideraciones, pues el abordaje de otros enfoques como el de las *economías de enclave étnico* pueden ofrecernos nuevos elementos y pistas con los que afinar nuestro análisis

---

<sup>77</sup> Se trata, por otro lado, de una aproximación no del todo ajena a la de muchos pensadores contemporáneos destacados. Por ejemplo, cuando Arendt [1.998] contrapone los principios de «labor» y «trabajo» al de «acción» (política) ¿no estaría vehiculando buena parte de estos mismos presupuestos con respecto a las sociedades capitalistas y sus «esferas» constitutivas?

## 4. De las *economías de enclave étnico* a la *empresarialidad transnacional*

Paralelamente a los planteamientos de las *minorías intermediarias* y de la *economía étnica* se desarrolló el enfoque de las *economías de enclave étnico* (o *economías de enclave inmigrante* en sus primeras formulaciones [WILSON y PORTES, 1.980] [PORTES, 1.981]), planteamiento diferenciado de los que hemos visto hasta ahora cuyo nacimiento habría que vincularlo a los debates sobre la economía dual y la segmentación del mercado de trabajo [AVERITT, 1.968], [DOERINGER y PIORE, 1.971], [GALBRAITH, 1.971], [GORDON, EDWARDS y REICH, 1.986]. Para la teoría económica neoclásica el mercado de trabajo constituiría, básicamente, un mercado único y homogéneo en el que concurriría una fuerza de trabajo indiferenciada. Dicho mercado, por medio de variaciones en la tasa de salarios (en la asignación de precios), procedería a equilibrar la oferta (de trabajo) y la demanda (de empleo), cumpliendo así, por medio de la competencia, con su función de distribuidor racional de recursos. Las posteriores revisiones de este modelo teórico y la toma en consideración de distintas «imperfecciones» presentes en el comportamiento de cualquier mercado, no cuestionaron el principio fundamental de dicho enfoque, a saber: que la función principal de este mercado consistiría en la asignación del trabajo y que dicha función efectuaría eficazmente gracias a su carácter competitivo [VILLA, 1.990: 26]. Desde estos planteamientos, la explicación del vínculo existente entre inmigración y mercado de trabajo no requeriría pues sino del análisis de las relaciones entre oferta y demanda y del estudio de los comportamientos económicos racionales presupuestos a los individuos o a los hogares.

Frente a este tipo de aproximaciones, las teorías de la *segmentación del mercado de trabajo* partían de una consideración del mercado de trabajo como un mercado discontinuo y de la fuerza de trabajo en él presente como una fuerza de trabajo diferenciada en distintos segmentos no competitivos entre sí, ocupando distintas –y heterogéneas en su dinámicas de funcionamiento– franjas del mismo. Las teorías de la *segmentación del mercado de trabajo* conformaban un conjunto no homogéneo de teorías y términos (mercados no competitivos; mercado de trabajo institucional; mercados de trabajo estructurados y no estructurados; mercados internos y externos; mercados duales de trabajo, etc.<sup>78</sup>) que pretendían explicar el hecho de que determinados segmentos de población (mujeres, jóvenes, inmigrantes...) se concentraban y perpetuaban en determinadas franjas de empleo, encontrando serias dificultades para la movilidad social fuera de las mismas. Es decir, desde esta perspec-

---

<sup>78</sup> Una revisión de estas teorías y de sus principales características puede verse en: [VILLA, 1.990], [TOHARIA, 1.983], [RECIO, 1.997 y 1.999], [NEFFA, FELIZ, PANIGO y PÉREZ, 2.006] o [NEFFA y EYMARD-DUVERNAY, 2.008].

tiva, el papel desempeñado en términos económicos por la inmigración en las sociedades capitalistas avanzadas no sería incrementar la oferta general de fuerza de trabajo disponible, sino la oferta de fuerza de trabajo *de bajo coste* destinada a los empleos situados en la franja más baja de la estructura ocupacional [PORTES, 1.981: 281]<sup>79</sup>.

Desde el punto de vista de estos planteamientos, la configuración dualista de la economía en las sociedades capitalistas avanzadas (por ejemplo, entre sectores con una demanda estable y procesos de trabajo fuertemente automatizados y sectores con una demanda mucho más volátil, menos automatizables y cuya flexibilidad dependería en mayor medida de la gestión de la fuerza de trabajo) se acompañaría de una dualización de los mercados de trabajo. Los mercados de trabajo *primarios* tenían lugar, básicamente, en la administración, en instituciones de gran tamaño y en el sector *oligopolista* de la economía, razón por la que, en ocasiones, ha sido considerado como un ámbito «no competitivo» de la economía en el que no se daría el tipo de competencia entre empresas que se presupone a las relaciones capitalistas de mercado. Las empresas en estos sectores aspirarían a lograr estabilidad en las relaciones laborales mediante la sustitución de la gestión «despótica» de la fuerza de trabajo por una gestión burocratizada de la misma conforme a normas claramente establecidas. Gracias a su tamaño y a que los incrementos de los costes salariales podían compensarse mediante aumentos de la productividad de la fuerza de trabajo o de los precios de mercado de los productos y servicios que ofertaban de manera *oligopolista*, las empresas del mercado de trabajo *primario* contaban con mercados internos que garantizaban oportunidades de movilidad ascendente para los empleados, incrementos salariales y de status, además de mejores condiciones de trabajo y empleo en términos generales [IBID.: 282].

Por otro lado, los mercados de trabajo *secundarios* serían, según estos planteamientos, los mercados propiamente «competitivos». Estos mercados englobarían a aquellos empleos cuyo desempeño apenas requeriría de una formación previa, empleos que registraban los niveles salariales más bajos, que apenas proporcionaban a los empleados oportunidades de movilidad social ascendente y que se caracterizaban por altos niveles de rotación de los trabajadores en los puestos de trabajo. En opinión de Portes [IBID.: 284], los mercados de trabajo *secundarios* se han solido vincular a los sectores *periféricos* de la economía, aunque no existe al respecto una correspondencia perfecta: muchos empleos dentro de empresas situadas en el sector «competitivo» no registran estas

---

<sup>79</sup> Otras consecuencias económicas de la llegada de flujos migratorios a las sociedades receptoras serían, por ejemplo: la presión a la baja de los salarios y de las condiciones de trabajo de los trabajadores autóctonos; la mejora de los niveles de salud y capacidad laboral del conjunto de la fuerza de trabajo; la reducción en las sociedades de llegada de los costes de reproducción (y producción) de la fuerza de trabajo; la fragmentación de la fuerza de trabajo y la limitación de la solidaridad de clase (auge del racismo, la xenofobia y la discriminación), etc. [PORTES, 1.981: 281 y ss.]. No obstante, para Portes [IBID.] existirían distintos modos de incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo en cada lugar de destino, pudiéndose con ello modificar y variar las consecuencias económicas de la presencia de la inmigración en función de si su incorporación laboral se efectúa vía el mercado *primario*, el *secundario* o la *economía de enclave*. Las consecuencias económicas señaladas más arriba, serían, de hecho, aplicables, según este autor, a aquellos inmigrantes que se incorporan a los mercados de trabajo *secundarios*.

características, mientras que determinadas franjas especializadas y categorías de empleos de las empresas *oligopolistas* podrían ser englobados en el sector *secundario*<sup>80</sup>.

No es este el lugar para realizar una valoración de las virtudes y limitaciones de las teorías de la *segmentación del mercado de trabajo*. Lo único que nos interesa destacar aquí es que, para los teóricos de las *economías de enclave étnico*, en la sociología de las migraciones posterior a la Segunda Guerra Mundial se habría tendido a pensar que la vía de integración de la población inmigrante en el mercado de trabajo pasaba, fundamentalmente y salvo para franjas muy concretas de la fuerza de trabajo (lo que se llamó la *fuga de cerebros*), por el denominado mercado *secundario*, siendo así equiparada a los segmentos más vulnerables de la población autóctona.

La ubicación de los inmigrantes recién llegados en los peores empleos era un presupuesto compartido tanto por las teorías asimilacionistas, como por lo que Portes y Stepick [1.985: 494] denominaban las *teorías estructurales de la inmigración y la etnicidad* (básicamente los análisis inspirados en las teorías de la *segmentación de los mercados de trabajo*). La diferencia entre ambas tradiciones radicaría, según estos autores, en el mayor énfasis puesto por la segunda de ellas en el confinamiento de las minorías en los segmentos más bajos del mercado de trabajo, mientras que para la teoría de la asimilación este efecto tendería a corregirse con el paso tiempo, es decir, con la consolidación de la presencia del inmigrante en la sociedad de llegada y su *aculturación*, las cuales le permitirían —a él o a las generaciones posteriores— competir también en el mercado de trabajo *primario*. En cualquier caso, ambos tipos de aproximaciones compartían la idea de que los recién llegados eran derivados hacia los peores empleos de la sociedad (mercado de trabajo *secundario*), constituyendo una fuerza de trabajo flexible y «explotada» cuyas posibilidades de movilidad social eran limitadas y dependientes de la adquisición del lenguaje y la cultura del país de llegada.

En este sector *secundario* del mercado de trabajo, la experiencia laboral previa y las competencias adquiridas por parte de los inmigrantes no serían reconocidas como cualificación (y traducidas, por lo tanto, en incrementos salariales), pues la principal motivación de contratar a este tipo de fuerza de trabajo sería, precisamente, su vulnerabilidad (política, pues derivaría de su no acceso —o de su acceso parcial, siempre en suspenso, provisional y condicionado— a la ciudadanía). Al contrario de lo que ocurriría con los inmigrantes presentes en el mercado de trabajo *primario* —que serían contratados fundamentalmente por sus competencias formalizadas—, en el mercado de trabajo *secundario* los inmigrantes eran contratados, básicamente, en función de su *etnicidad* y de la posición

---

<sup>80</sup> Hoy por hoy, la generalización de las prácticas de externalización llevadas a cabo por las grandes empresas y el progresivo proceso de *reticularización* del tejido empresarial, vuelven muy difícil establecer una clara demarcación entre sectores *primarios* y *secundarios* de la economía o de los mercados de trabajo. Los usos segmentados de la fuerza de trabajo atraviesan el conjunto de la economía, incluido el sector público y la administración, donde las prácticas de externalización y la subcontratación se encuentran también presentes (aunque comparativamente en menor medida). Un análisis de los procesos de segmentación de la fuerza de trabajo en el mercado de trabajo español puede verse, por ejemplo, en [RECIO, 1.999].

de vulnerabilidad jurídica que les caracterizaría [PORTES, 1.981: 284] [PORTES y BACH, 1.985: 202]<sup>81</sup>.

Sin embargo, para algunos de estos autores, los estudios emergentes de la *empresarialidad étnica* estarían mostrando que el modo dual de concebir la incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo y, concretamente, su adscripción al mercado de trabajo *secundario*, no se correspondía con la experiencia de algunos colectivos inmigrantes (coreanos, japoneses, chinos, etc.) que habían hecho del trabajo por cuenta propia su principal estrategia de incorporación al mercado de trabajo. A estos casos discordantes con las explicaciones en términos duales de los modos de incorporación de los inmigrantes (casos que habían sido estudiados desde los planteamientos de las *minorías intermediarias* y de las *economías étnicas* [Cf. Capítulos 2 y 3]), Portes —él mismo un cubano exiliado— pondrá sobre la mesa el caso de la incorporación laboral del exilio cubano asentado en la ciudad de Miami, ejemplo paradigmático de lo que para Wilson y Portes [1.980] constituirá una *economía de enclave étnico* (en un primer momento denominada *economía de enclave inmigrante*).

#### 4.1. Más allá de los modos duales de incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo: el caso de la *economía de enclave* cubano en Miami.

Para Wilson y Portes [1.980: 301] la mayoría de los estudios sobre la incorporación laboral de los inmigrantes no habían prestado ninguna atención a las actividades de la *empresarialidad étnica*, considerando a las empresas de inmigrantes como parte de la *economía periférica*, es decir, la vinculada a los mercados de trabajo *secundarios*. En su opinión, estas teorías daban por supuesto que, salvo los inmigrantes que se integran en el mercado de trabajo *primario*, el resto —incluidos aquellos que trabajan en empresas de otros inmigrantes— compartiría las características del mercado de trabajo

---

<sup>81</sup> Waldinger y Der-Martirosian [2.001: 238] llaman la atención sobre este tipo de planteamientos de Portes *et al.* —que los mercados de trabajo *secundarios* reclutarían fuerza de trabajo atendiendo a su etnicidad (sinónimo de fragilidad social), mientras que los mercados de trabajo *primarios* lo harían atendiendo a las competencias formalizadas de sus empleados— subrayando que, actualmente, al menos en el caso norteamericano, la población inmigrante no se concentraría únicamente en los segmentos más precarios del mercado de trabajo, sino que en los niveles «cualificados» (ingenieros, informáticos...) también se producen pautas de concentración étnica que darían pie a la configuración de *nichos étnicos*.

En el caso español, como veremos brevemente en la Segunda Parte de la investigación, también se podría estar registrando la incorporación de población extranjera de origen inmigrante en sectores y empleos considerados como «cualificados» (un posible ejemplo sería el del sector sanitario, donde abunda la llegada de personal médico y de enfermería procedente de países de la Europa del Este y de Latinoamérica). No obstante, además de que la incorporación de fuerza de trabajo de origen inmigrante en estos sectores se está acompañando a menudo de una clara diferenciación de los modos y condiciones de empleo presentes, hay que señalar que, para el grueso de la población extranjera de origen inmigrante, sus procesos de incorporación al mercado de trabajo español parece reproducir las pautas más arriba señaladas (concentración en empleos poco «protegidos», con escaso reconocimiento de las formaciones previamente adquiridas, bajos salarios, etc.). En este mismo sentido, los modos de empleo por cuenta propia no parecen haber configurado, en términos generales y salvo para algún colectivo concreto, una alternativa para la población inmigrante.

*secundario* (bajo prestigio, bajos salarios, ausencia de una relación proporcional entre inversión en formación e incremento de la remuneración, etc.)<sup>82</sup>.

Sin embargo, al igual que había sido señalado anteriormente a propósito de las minorías chinas, japonesas y coreanas en Estados Unidos, los impulsores de la perspectiva de las *economías de enclave étnico* llamarán la atención sobre el hecho de que los exiliados políticos cubanos (huidos del país tras la revolución castrista y concentrados, fundamentalmente, en el área metropolitana de Miami) encontraron una pauta de incorporación laboral en la sociedad norteamericana que no se ajustaba a los modelos dualistas y asimilacionistas predominantes. Por el contrario, este colectivo registró un fuerte desarrollo *empresedor* en poco tiempo (de 919 empresas en 1.967 a unas 8.000 en 1.976), extendiendo sus negocios a diferentes sectores económicos: textil, cuero, muebles, agricultura en el sector del tabaco y el azúcar, construcción y finanzas, aunque también pequeños restaurantes, supermercados, clínicas privadas... La concentración y diversidad de estos negocios en un espacio determinado (el área metropolitana de Miami) habría permitido a muchos cubanos desarrollar su vida íntegramente dentro del enclave, incluida la obtención de un empleo para los recién llegados carentes aún de las competencias lingüísticas necesarias. El enclave cubano en Miami facilitaba así a los cubanos recién llegados una alternativa de incorporación económica no disponible para otras minorías étnicas.

Los inmigrantes cubanos recién llegados, pese a tener que enfrentarse en un primer momento a un trabajo duro a cambio de bajos salarios, contaban con posibilidades de movilidad social ascendente —ya sea a través de empresas existentes, o bien por medio de la creación de nuevas empresas— gracias al apoyo de las redes étnicas preexistentes [PORTES y STEPICK, 1.985: 494] [WILSON y PORTES, 1.980: 301]. Así pues, según estos planteamientos [IBID.: 304], la presencia de una concentración significativa de empresas propiedad de cubanos en la ciudad de Miami configuró una vía alternativa de incorporación al mercado de trabajo para las oleadas migratorias cubanas que seguían llegando a la ciudad. Una modalidad de incorporación diferenciada que no sólo permitía adquirir un empleo pese a las limitaciones lingüísticas o la discriminación de la sociedad de llegada, sino que además daba pie a un mecanismo de movilidad social ascendente que igualaba las condiciones de trabajo, salario y empleo de sus participantes a las existentes en los mercados de trabajo *primarios*.

---

<sup>82</sup> Una revisión de las aproximaciones dominantes a la pobreza urbana y a la movilidad social de las minorías étnicas e inmigrantes efectuada desde los planteamientos manejados por Portes *et al.*, así como un análisis empírico de los ingresos de los inmigrantes autoempleados (comparativamente superiores, según estos autores, a los ingresos de los inmigrantes que trabajan por cuenta ajena) puede verse, por ejemplo, en [PORTES y ZHOU, 1.992 y 1.996]. El debate sobre la movilidad social ascendente vinculado a los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes será retomado en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7].

*La verificación empírica de la «hipótesis del enclave»*

Para poder verificar estos planteamientos, Wilson y Portes [IBID.: 307] procederán al análisis comparativo de las condiciones de trabajo y de vida de (una parte de) la fuerza de trabajo cubana (varones de entre 18 y 60 años) de Miami presente en los tres tipos de mercado de trabajo presupuestos: el *primario*, el *secundario* y el *enclave* (este último definido como los trabajadores cubanos que afirmaban trabajar en empresas propiedad de otros cubanos; los dos primeros definidos en función del tamaño de la empresa, de la existencia o no de mercados de trabajo internos, así como de los salarios medios del sector)<sup>83</sup>. Los resultados obtenidos confirmarían, según estos autores [IBID.: 308-314], lo ya avanzado previamente, a saber: que la incorporación laboral de los inmigrantes no se limitaba al mercado de trabajo *secundario* y que aquellos que se encontraban insertos en una *economía de enclave étnico* podían (y debían) ser empíricamente diferenciados de aquellos que estaban en el mercado *primario* y *secundario*. Es decir, a partir de la constatación de variaciones en la presencia de una serie de variables<sup>84</sup> y según los sectores del mercado de trabajo delimitados previamente —o sea, según características de los trabajadores cubanos varones de entre 18 y 60 años (o de sus percepciones, valores y experiencias a propósito de distintos aspectos)— Wilson y Portes derivan y confirman empíricamente la existencia de tres mercados de trabajo diferenciados con características y fuerzas de trabajo igualmente diferenciadas: los ya conocidos mercados de trabajo *primarios* y *secundarios*, a los que habría que añadir ahora el mercado de trabajo del *enclave étnico*.

Justificada, desde su punto de vista, la existencia de tres mercados diferenciados y de otros tantos tipos de trabajadores en ellos implicados, Wilson y Portes [IBID.: 311] proceden al cruce de variables como la ocupación en Cuba, la ocupación en Estados Unidos y los ingresos declarados, con variables independientes tales como la ocupación y formación (de los padres y la del propio entrevistado), la edad o el conocimiento de inglés. A partir de estos cruces concluirán que los participantes en el *enclave* (empleadores y empleados) compartirían con los inmigrantes del sector *primario* una correlación positiva entre formación previa y tipo de ocupación (dicho en otras palabras, una mayor adecuación entre formación y empleo), así como unos ingresos económicos que aumentaban conforme se incrementaba la inversión previa en formación. Es decir, tanto en los mercados de trabajo *primarios* como en el *enclave*, las inversiones previas en formación podían rentabilizarse a medio plazo, algo que no ocurría entre los trabajadores del mercado de trabajo *secundario*

---

<sup>83</sup> En un trabajo posterior [PORTES y STEPICK, 1.985: 499], el tamaño de la empresa se convertirá en el criterio fundamental de cara a diferenciar sectores *primarios* y *secundarios*: aquellas empresas con más de 100 empleados eran consideradas como más proclives a reproducir las condiciones de los mercados de trabajo *primarios*.

<sup>84</sup> Las variables consideradas serían, por ejemplo: el prestigio ocupacional adscrito al puesto; el acceso a vivienda en propiedad; el número de familiares residentes en Estados Unidos; los conocimientos poseídos sobre aspectos políticos y económicos del país; la satisfacción con los ingresos; el deseo de regresar a Cuba, de cambiar de profesión y de repetir la experiencia migratoria; las posibilidades percibidas de relacionarse con población autóctona blanca; las experiencias personales de discriminación, etc. [WILSON y PORTES, 1.980: 308].

[IBID.: 302] [PORTES, 1.981: 294] [WILSON y MARTIN, 1.982: 139] [PORTES y BACH, 1.985: 231].

Otra confirmación de los planteamientos de la perspectiva de las *economías de enclave étnico* vino, según sus defensores, de la mano de los denominados *marielitos* [PORTES y STEPICK, 1.985 y 1.993]. En 1.980 el gobierno cubano abre el puerto de Mariel para permitir la salida de la isla en dirección a Florida de un número cuantioso de cubanos que querían abandonar el país o que el gobierno cubano quería deshacerse de ellos (personas con antecedentes criminales, etc.). Al mismo tiempo y por esas mismas fechas comienzan a llegar a las costas de Florida un número importante de haitianos. Ambos flujos supondrían en apenas un año aproximadamente unos 140.000 nuevos llegados [PORTES y STEPICK, 1.985: 495].

En ambos casos se trataba de una población a la que, al menos en un primer momento, no se le acordó el estatuto de refugiado político (como hasta entonces había sido lo habitual entre los cubanos), sino un estatuto ambiguo y provisional de «entrantes» [*entrants*]. Cubanos y haitianos llegaban en un momento de recesión económica y en un contexto de gran desconfianza y de hostilidad hacia su presencia (por su condición de población negra, por la mala prensa que les acompañaba como consecuencia de la presencia entre los cubanos de población con antecedentes carcelarios, enfermos, etc.), con escasos niveles formativos (sobre todo entre los haitianos), etc. En definitiva, se trataba de unos inmigrantes que, en términos generales, no eran bienvenidos, que habían llegado en masa y que se esperaba que encontraran importantes problemas de integración social y laboral [PORTES y STEPICK, 1.985: 496 y 1.993: 18-37].

La sorpresa se produjo cuando tres años después de su llegada se comprobó que los cubanos se repartían entre todos los sectores del mercado de trabajo, que un 15% de los cubanos llegados desde Mariel afirmaban, pese al contexto de recepción desfavorable, haber abierto sus propios negocios (aunque los autores del estudio reconocen que el significado «autoempleo» para los entrevistados resultaba en ocasiones ambiguo) y que contaban con una presencia significativa en categorías ocupacionales consideradas como cualificadas. Por el contrario, los haitianos que habían encontrado empleo se concentraban en los niveles más bajos del mercado de trabajo (camareros, empleos «descualificados» en el sector servicios, obreros agrícolas, etc.) [PORTES y STEPICK, 1.985: 498 y 500]. La causa de estas trayectorias laborales diferenciadas radicaría, según estos autores, en la presencia dentro de los cubanos de una *economía de enclave étnico*, que se convertía así en una tercera vía de incorporación laboral (a añadir a los mercados de trabajo *primarios* y *secundarios*) [WILSON y PORTES, 1.980: 295]. Pero ¿cómo surgió el *enclave* de Miami? ¿Se trataba de un fenómeno extrapolable a otras minorías étnicas? ¿Nos encontrábamos ante un caso específico



vinculado a una *minoría* bastante particular en su composición, características y apoyos gubernamentales?<sup>85</sup>

### *La emergencia del enclave cubano de Miami*

Portes y Stepick [1.993: 127] sostienen que a comienzos de la década de 1.960 el crecimiento de un *enclave* cubano en Miami se veía como algo improbable dado el constante asentamiento fuera de la ciudad de los exiliados cubanos y vista la desconfianza hacia ellos de la mayoría de los principales bancos locales. Sin embargo, la confluencia en la ciudad de Miami de una serie de tendencias diversas terminaría por impulsar el espectacular crecimiento del *enclave* más arriba señalado. Entre estas tendencias, Portes y Stepick [IBID.] hacen referencia, por un lado, al hecho de que los empresarios textiles judíos de Nueva York, huyendo de la conflictividad laboral de esa ciudad, se asentaran en Miami y optaran por contratar a mujeres cubanas de clase media como empleadas en sus fábricas. Según estos autores, dichas mujeres, preocupadas por mantener durante su exilio «temporal» el nivel de vida del que disponían sus familias en Cuba, estaban dispuestas a aceptar bajos salarios y a trabajar en duras condiciones sin protestar. El empleo a gran escala de mujeres cubanas en el sector textil habría tenido dos consecuencias importantes: en primer lugar, permitir a las familias permanecer en Miami y disponer de tiempo para que los maridos pudieran aprender inglés y encontraran algún tipo de nicho de negocios; en segundo lugar, posibilitar la creación de algunos de esos nichos por medio de la subcontratación independiente de trabajo [PORTES y JENSEN, 1.987: 946] [PORTES y STEPICK, 1.993: 128]<sup>86</sup>.

Junto a la importancia del sector textil en los orígenes del *enclave* cubano habría que señalar, por otro lado, la presencia notoria en Miami de profesionales y trabajadores de cuello blanco cubanos, con el español como lengua materna, lo que llevó a muchas compañías norteamericanas a instalar sus bases para Latinoamérica en la ciudad. También se asentaron empresas latinoamericanas con el objetivo de aprovechar el nuevo mercado de trabajo creado en Miami. La llegada de capital latinoamericano a Miami y el creciente peso de la gestión cubana de dicho capital fueron la base para la creación de un buen número de bancos y compañías de construcción que resultaron cruciales para el desarrollo posterior del *enclave* [IBID.: 129].

Al contrario que otros investigadores [Cf. *infra*], Portes y Stepick no creen que existiera una relación directa entre la presencia masiva de la *Central Intelligence Agency* (C.I.A.) dentro del exilio

---

<sup>85</sup> Una análisis de las *economías de enclave étnico* que tendería a contestar afirmativamente esta última pregunta puede verse en [WALDINGER y DER-MARTIROSIAN, 2.001: 231-235].

<sup>86</sup> En un primer momento la mayoría de las empresas textiles de Miami eran propiedad de judíos, pero a mediados de la década de 1.970 se produjo una división del trabajo: los fabricantes seguían siendo casi todos judíos, pero los contratistas eran cubanos. Las «fábricas» textiles cubanas solían lanzarse a la actividad en el propio garaje familiar, con la esposa, la madre y otras mujeres de la familia como empleadas [IBID.].

cubano y el aumento de la *empresarialidad* cubana. La presencia de la C.I.A. —a la que se llegó a considerar la mayor fuente de empleo para los cubanos en Miami durante mucho tiempo y que financió durante años la actividad de oposición política y militar al gobierno cubano por parte del exilio<sup>87</sup>— habría incidido en el desarrollo del *enclave* cubano pero, para estos autores [IBID.: 129], más que haber sido fuente directa de financiación y capitalización de las empresas del *enclave*, habría desempeñado un papel de apoyo para el mantenimiento del nivel de vida de los cubanos de clase media, permitiéndoles así ubicar las oportunidades de la economía local y construir un nicho económico viable. No obstante, reconocen [IBID.: 46] que el rápido crecimiento empresarial de los cubanos sí fue visto con enorme simpatía por gobierno de Estados Unidos, que les proporcionó un apoyo considerable<sup>88</sup>.

El papel que las diferentes instituciones y actuaciones del gobierno norteamericano desempeñaron en el desarrollo del *enclave* cubano en Miami es valorado de modo diferente por Forment [1.989], quien parte de un análisis en clave política de la emergencia del *enclave* en la medida en que entiende que los cubanos entraron en Estados Unidos por vías políticas (exiliados) y fue en torno a su oposición política al régimen castrista como se constituyeron en una «comunidad moral». Así pues, para este autor [IBID.: 50], el surgimiento del *enclave* cubano-americano se entendería mejor dentro del contexto geopolítico caribeño y de cómo los Estados de la región promovieron la creación de movimientos militantes anticastristas que terminarían orientando sus actuaciones tanto hacia los países del Caribe como hacia la emergente comunidad emigrada de Miami. Tales movimientos militantes fracasaron en sus objetivos de derrocar al régimen cubano, pero habrían generado como resultado imprevisto de su militancia las precondiciones para el surgimiento del *enclave*.

El papel desempeñado por la militancia política del exilio cubano en el surgimiento del *enclave* se habría traducido, por ejemplo, en la creación y activación de redes en diferentes puntos del Caribe y en Estados Unidos que serían importantes para la dinámica y el crecimiento del *enclave*. Al mismo tiempo, fue la militancia política la que creó las bases para la emergencia de la comunidad moral a la que antes hacíamos referencia y dentro de la cual se activarían y cobrarían sentido las relaciones en términos de reciprocidad y obligación [IBID.: 60]. Finalmente, y al contrario de lo sugerido más arriba por Portes y Stepick, la presencia de la C.I.A. y sus conexiones con el exilio cubano sí habría actuado, en opinión de Forment [IBID.: 63], como una fuente de financiación para muchos de los primeros negocios del *enclave*: los militantes anticastristas habrían aprovechado

---

<sup>87</sup> Forment señala que Miami era por entonces el mayor campo de actuación de la C.I.A., con un presupuesto anual de 100 millones de dólares, un equipo de 300 agentes del cuerpo, la contratación de cerca de 5.000 emigrados cubanos y el establecimiento de, al menos, 50 empresas fachada vinculadas a los mismos [FORMENT, 1.989: 62].

<sup>88</sup> El éxito económico de la *economía de enclave* del exilio cubano, con el contexto de la política de bloques y la guerra fría como hilo musical de fondo, fue movilizado activamente por el exilio cubano, así como por el propio gobierno de Estados Unidos, en la batalla simbólica por demostrar al mundo y a los cubanos la superioridad del modelo capitalista (*the true condition of the laborer...*) frente a la alternativa socialista. La interrelación de los avatares del *enclave* de Miami con la política norteamericana es abordado, desde enfoques diferentes, en [IBID.: 51-52], [PORTES y STEPICK, 1.993: 137] y [PEDRAZA-BAILEY, 1.985].

los fondos de dinero proporcionados por la C.I.A., así como la venta de armas y otros equipamientos que estos les habían facilitado para sus acciones armadas contra el régimen cubano, para reunir el capital necesario con el que dotarse de fuentes propias de crédito dentro de la comunidad, así como para adquirir cierta experiencia en el ámbito del comercio internacional.

No obstante, más allá de cuáles fueran los orígenes de estos fondos de capital con los que la comunidad cubana en Miami logró consolidar el *enclave*, lo cierto es que dentro del *enclave* cubano se fue institucionalizando una práctica de concesión de créditos y préstamos en función de la reputación personal (del capital simbólico, muy vinculado, en el caso cubano, al compromiso con el movimiento anticastrista, así como a la experiencia empresarial previa en Cuba), práctica que se fue extendiendo conforme los gestores cubanos de los bancos de capital latinoamericano instalados en Miami fueron adquiriendo mayor responsabilidad dentro de los mismos. Las mayores y mejor capitalizadas empresas del *enclave* pertenecían a miembros del mismo con amplia experiencia empresarial, contactos previos al exilio y que habían logrado sacar parte de su capital de Cuba. Los negocios más pequeños, o aquellos que no lograban acceder a este tipo de fuentes de capital, tuvieron que recurrir a los ahorros familiares (o, por ejemplo, al cobro en metálico del valor de las pólizas de seguros contratadas en Cuba a compañías norteamericanas). Entre ambos ejemplos de capitalización existiría una amplia variedad de negocios en los que los bancos latinoamericanos gestionados por cubanos habrían sido la principal fuente financiadora [PORTES y STEPICK, 1.993: 132-135].

La consolidación del *enclave* cubano de Miami se vio también claramente favorecida por el modo en que se constituyó el éxodo desde Cuba, ya que la llegada de cubanos a Miami se produjo en diferentes oleadas conforme se iban sucediendo distintas crisis políticas. Cada una de estas oleadas traía consigo una masa de refugiados con una educación media y una posición ocupacional inferior a las anteriores [IBID.: 145]. Los primeros exiliados, procedentes de segmentos muy acomodados, crearon las primeras empresas y tomaron el control de la economía del *enclave*. Las oleadas posteriores, de orígenes sociales más modestos, se emplearon en dichas empresas en diferentes puestos subordinados. El crecimiento del *enclave* ofrecería a los recién llegados la oportunidad de permanecer dentro de su comunidad y, al mismo tiempo, de aprender los trucos del comercio para, posteriormente, poder emplearse por cuenta propia [IBID.: 147].

Para las primeras empresas del *enclave* el acceso al capital habría sido crucial, pero no una condición suficiente para su supervivencia. Portes y Stepick [IBID.: 145] creen que para mantenerse y expandirse necesitaron mercados en crecimiento (y con una demanda de bienes y servicios específicos que el *enclave* estaba en óptimas condiciones de satisfacer), así como una fuerza de trabajo barata disponible y dispuesta al trabajo duro, necesidades ambas cubiertas gracias a las sucesivas oleadas de exiliados: cubanos fundamentalmente pero, en algunos casos, también de otros

países latinoamericanos –como Nicaragua– con los que el exilio cubano estableció alianzas motivadas por su afinidad política.

La emergencia de una «comunidad moral» –definida en este caso no sólo desde principios étnicos (en realidad de origen nacional) sino, sobre todo, en función de un compromiso militante anticastrista compartido– dentro de la cual actuarían los principios de solidaridad y reciprocidad señalados en capítulos anteriores (*comunitarismo* y *solidarismo*), habría sido un elemento, si no único, sí determinante, para el éxito del *enclave* cubano en Miami. Por ejemplo, de los primeros empresarios cubanos del *enclave* se esperaba que prefirieran contratar a compatriotas exiliados, mientras que de los empleados se esperaba que trabajaran diligentemente en los empleos disponibles sin realizar excesivas demandas. Los bajos salarios fueron aceptados a cambio de un acceso preferencial al empleo aún careciendo de conocimientos de inglés o de certificaciones formales de las competencias. En definitiva, tal y como subrayan Portes y Stepick [IBID.: 145], el establecimiento de una «comunidad moral» entre los exiliados cubanos habría introducido dentro de la dinámica del *enclave* un nuevo elemento en lo que, de otro modo, hubieran sido «puras relaciones de mercado».

Pero, en la línea de lo que hemos apuntado en capítulos anteriores ¿no estaremos entonces presuponiendo que las relaciones sociales y comunitarias son algo ajeno al capitalismo (definido como «puras relaciones de mercado»)? ¿No estamos descartando de antemano la posibilidad de que exista una regulación social intrínseca (y no externa) a la propia dinámica capitalista? ¿No estamos cayendo nuevamente en una «excepcionalización» de la presencia de *lo social* en las relaciones económicas capitalistas? ¿Y no es esta «excepcionalidad» (cuestionable desde nuestro punto de vista) la que sirve de antesala para la «etnificación» del fenómeno? Es más, la presuposición de la *incrustación* social de la economía (latente en todos estos enfoques de la sociología de la *empresarialidad étnica*) ¿no tiene en esta «excepcionalidad» (etnificada o no) su condición de posibilidad misma? ¿Es posible postular la *incrustación* de la *economía* en *lo social* sin haber previamente determinado que *economía* y *sociedad* constituyen dos realidades sustantivas diferenciadas? Trataremos de retomar estos interrogantes al final del capítulo. Abordemos antes otras dudas como, por ejemplo, en qué consistiría exactamente una *economía de enclave étnico* y cuáles serían esas características constitutivas que «emborronarían» las relaciones «puras» de mercado.

#### 4.2. Características de las *economías de enclave étnico*: ¿otro capitalismo es posible?

Como ya hemos señalado, la *economía de enclave étnico* hacía referencia a la concentración de un número relevante de *empresas étnicas* en un espacio físico determinado –por lo general dentro de áreas y regiones metropolitanas–, entendiendo por *empresas étnicas* firmas de tamaño diverso propiedad de alguna minoría étnica o nacional que, además de ser gestionadas por ellos mismos, suelen dar empleo a

una proporción significativa de trabajadores de su mismo grupo étnico y/o nacional [PORTES y JENSEN, 1.989: 930]. Este tipo de definiciones del *enclave étnico* enfatizan básicamente dos aspectos: la importancia de la concentración espacial de un número considerable de *empresas étnicas* y el empleo en las mismas de un número significativo de compatriotas<sup>89</sup>.

Aunque el *enclave* ha sido definido, en ocasiones, más como un fenómeno organizacional que como un concepto geográfico [ZHOU, 1.992: 11], la concentración espacial ha sido enfatizada como un elemento importante en la definición y dinámica de los *enclaves de economía étnica*, hasta el punto de que, por momentos, el espacio parece convertirse, implícitamente, en el mecanismo mediante el cual muchos investigadores de los *enclaves étnicos* acotan empíricamente los límites del fenómeno estudiado<sup>90</sup>. Portes y Bach [1.985: 204-205] señalan a este respecto la importancia de diferenciar los *enclaves étnicos* – con su amplia división del trabajo y su presencia de una clase emprendedora diferenciada– de los barrios con concentración de comunidades étnicas en los que la mayoría de los inmigrantes se asientan y en los que se desarrollan pequeños negocios para satisfacer una demanda de consumo de bienes y servicios específicos. Los «barrios étnicos», que desempeñarían un papel importante de apoyo social a los inmigrantes y que Zhou define como «*áreas residenciales homogéneas donde se concentran los inmigrantes más pobres y los recién llegados y donde se desarrolla una escasa variedad de actividades económicas*» [ZHOU, 1.992: 11], habrían sido la norma en las pautas de asentamiento inicial de la población inmigrante, mientras que los *enclaves étnicos* habrían sido, más bien, la excepción<sup>91</sup>.

En lo que se refiere al empleo de inmigrantes en las empresas de otros compatriotas, como ya anticipamos [Cf. Capítulo 1], el énfasis atribuido al mismo en estos planteamientos fue motivo de crítica por parte de quienes, desde las perspectivas de las *minorías intermediarias* y las *economías étnicas*, habían hecho más hincapié en la cuestión del autoempleo como elemento definitorio de la *empresarialidad étnica*. Como señalábamos entonces, las primeras formulaciones del concepto –bajo el término de «enclave inmigrante» [WILSON y PORTES, 1.980: 307]– hacían referencia únicamente al empleo de trabajadores inmigrantes en el mercado de trabajo del *enclave*, es decir, los trabajadores participaban en el *enclave* si sus empleadores formaban parte de su mismo grupo étnico, quedando fuera del estudio los autoempleados, que serían posteriormente incorporados a la definición del *enclave inmigrante* [PORTES, 1.981], aunque en la práctica seguirían siendo ignorados<sup>92</sup>. Esta

<sup>89</sup> «Los enclaves consisten en grupos de inmigrantes que se concentran en una localización espacial diferenciada y que organizan una variedad significativa de empresas que sirven a su propio mercado étnico y/o a la población general. Su característica básica es que una proporción significativa de fuerza de trabajo inmigrante trabaja en empresas propiedad de otros inmigrantes» [PORTES, 1.981: 290-291].

<sup>90</sup> Aproximaciones posteriores como la de Zhou y Logan [1.989: 812] plantearán, no obstante, una definición de la *economía de enclave* mucho menos sujeta a la dimensión espacial: la *economía de enclave* como sector de actividad específico integrado por aquellos sectores y ramas de actividad económica donde el grupo étnico considerado estuviera sobrerrepresentado.

<sup>91</sup> La delimitación espacial del *enclave*, su definición como lugar de residencia o como lugar de trabajo, así como su diferenciación o no con respecto a los *barrios étnicos* volverá a aparecer posteriormente a propósito del debate sobre la cuestión de los ingresos y la movilidad social facilitada por los *enclaves* que retomaremos más adelante [Cf. Capítulo 7].

<sup>92</sup> Así, por ejemplo, en un trabajo de 1.985, pese a haber considerado en estudios anteriores a los autoempleados en la definición del *enclave*, Portes y Stepick vuelven a restringir la presencia del autoempleo en las *economías étnicas*

delimitación restrictiva de la presencia del autoempleo a la hora de estudiar las iniciativas emprendedoras inmigrantes se reflejaba también en el hecho de situar ciertas iniciativas de autoempleo de los inmigrantes cubanos (como la venta ambulante...) fuera del *enclave* y dentro del denominado sector informal [PORTES y STEPICK, 1.985: 500], ámbito económico al que Sanders y Nee [1.987a: 765] consideran, simplemente, una extensión de la *economía de enclave* cuyo «olvido» podría estar distorsionando los análisis sobre el impacto de las *economías de enclave* en el conjunto de la minoría étnica.

El énfasis puesto en los empleados asalariados del *enclave* más que en los autoempleados se habría reflejado también, por ejemplo, en las conclusiones a las que llegan Portes y Bach [1.985] en su estudio sobre las estrategias de inserción laboral en Estados Unidos de mexicanos y cubanos: mientras que los cubanos, dotados de una *economía de enclave étnico*, dispondrían de la alternativa de la *empresarialidad étnica* en sus estrategias de inserción laboral, los mexicanos tendrían que contentarse con los empleos del mercado de trabajo convencional dado que no disponían de *economía de enclave* (pese a que los datos censales que manejaban daban cuenta de la presencia de un 5% de autoempleados entre los mexicanos de la muestra) [IBID.]. El hecho de que Portes y Bach no consideren a este 5% de autoempleados mexicanos como ejemplo y alternativa de *empresarialidad étnica*, llevará a Light *et al.* [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DERMARTIROSIAN, 1.995: 29] a preguntarse si la *economía de enclave étnico* de Portes *et al.* no estaría en realidad haciendo referencia y definiendo la *empresarialidad étnica* de modo diferente a como lo hacían las *economías étnicas* (desde cuyos planteamientos, los mexicanos del estudio de Portes y Bach sí contarían con una *economía étnica*, aunque no con una *economía de enclave étnico*)<sup>93</sup>.

En cualquier caso, más allá del papel ocupado por el autoempleo en los *enclaves* y del debate sobre su definición como espacio de residencia o de trabajo, la perspectiva de los *enclaves étnicos* consideraba que éstos englobarían a empresas de distinto tipo orientadas a satisfacer la demanda de su propio mercado étnico y/o de la población en su conjunto, siendo algunos de estos *enclaves* lo suficientemente amplios y diversificados como para permitir la organización de toda la vida de los inmigrantes dentro de sus fronteras, haciendo incluso viable el trabajo y el ocio de dichos inmigrantes sin necesidad de conocer el idioma del país de llegada o teniendo apenas contacto con la población autóctona [POR-

---

al operacionalizar una definición del *enclave* cubano como «los trabajadores en empresas propiedad de cubanos, independientemente de su tamaño, junto a los autoempleados que cumplan al menos uno de los siguientes criterios: a) tener empleados asalariados; b) estar comprometido como profesional; c) tener un espacio comercial establecido y regular» [PORTES y STEPICK, 1.985: 500].

<sup>93</sup> Prácticamente lo mismo se podría decir en relación al estudio efectuado por Portes y Stepick sobre la transformación de la ciudad de Miami [PORTES y STEPICK, 1.993]. En este estudio, donde se analiza con cierto detalle el *enclave étnico* cubano y sus potencialidades en tanto que modo de inserción laboral y vía de movilidad social ascendente para la comunidad cubana, los autores no consideran equiparable como alternativa laboral los ejemplos de autoempleo del colectivo haitiano, pese a que sí dan cuenta de su presencia en la ciudad. Las pequeñas dimensiones de los negocios haitianos (pequeñas tiendas de alimentación, de servicios personales, etc.), los escasos empleados ocupados en ellas y los reducidos beneficios aportados por las mismas, las divisiones sociales y políticas existentes dentro del colectivo haitiano, etc., habrían impedido, según estos autores [IBID.: 193], su transformación en una auténtica alternativa de inserción laboral para los haitianos.

TES, 1.981: 291] [PORTES y BACH, 1.985: 203], cuestiones todas ellas que cuestionarían, en su opinión, algunos de los presupuestos básicos de las teorías de la asimilación como, por ejemplo, la llamada *hipótesis ecológica*, según la cual existiría una relación inversa entre segregación y éxito socioeconómico entre los grupos [SANDERS y NEE, 1.987a: 745].

### *Surgimiento, desarrollo y ventajas competitivas de las economías de enclave étnico*

Al margen de estos debates, podemos señalar que los *enclaves étnicos* surgirían, según estos autores, cuando una primera oleada de inmigrantes dotados de un significativo capital financiero, humano, social y/o cultural se concentra de manera significativa en un área urbana y, tras establecer allí abundantes negocios y empresas, recurren a las sucesivas oleadas de inmigrantes de su mismo país como mano de obra de bajo coste. Los *enclaves*, por lo tanto, se desarrollarían por medio de una transferencia desde el país de origen a la sociedad de llegada de una clase emprendedora, transferencia efectuada durante las primeras oleadas migratorias y cuyo crecimiento, así como la expansión y diversificación de sus actividades, proporcionarían a las posteriores oleadas migratorias del mismo grupo étnico oportunidades de empleo inexistentes para los inmigrantes que se integran en los mercados de trabajo «convencionales» [WILSON y PORTES, 1.980: 301-302] [PORTES y BACH, 1.985: 203] [PORTES y STEPICK, 1.993: 127].

Los propietarios de los *negocios étnicos*, gracias a la fuerte concentración registrada en el *enclave* y a unos vínculos culturales compartidos, se beneficiarían de la demanda generada por la propia presencia de inmigrantes, al tiempo que se aprovecharían de los bajos costes de éstos como fuerza de trabajo, lo cual les permitiría ser competitivos en el mercado. Por su parte, los inmigrantes recién llegados, aunque en un primer momento se encontrarían sometidos a bajos salarios y a la disciplina interna del grupo, el *enclave* les compensaría posteriormente aumentando las posibilidades de mejorar su situación (por ejemplo abriendo nuevas *empresas étnicas*), y todo ello gracias a unas relaciones entre empresarios y empleados regidas por la *solidaridad étnica* [PORTES y BACH, 1.985: 203-204] [PORTES y STEPICK, 1.985: 499 y 1.993: 123-149] (¿y no es a esto a los que venimos denominando *solidarismo*?).

Así pues, según esta aproximación a la *empresarialidad étnica*, a diferencia de lo que ocurría con la incorporación laboral en los mercados de trabajo *primarios* y *secundarios*, las *economías de enclave étnico*: i) no eran el resultado de políticas económicas deliberadas por parte del Estado, ni estaban impulsadas por una clase empresarial como modo de cubrir sus necesidades de fuerza de trabajo, sino que dependían de la iniciativa y de los recursos de los inmigrantes mismos (¿y no es a esto a lo que venimos denominando *comunitarismo*?), entendiendo que el paso al autoempleo no sería tanto el resultado de la habilidad o motivación individual de los inmigrantes, como de las estructuras sociales en las que se

insertan; ii) son ocupacionalmente heterogéneas y el desarrollo de las *empresas étnicas* tienden a promover la diversificación; iii) la *etnicidad* no simboliza una posición de mercado vulnerable, sino que sirve para acceder de forma privilegiada a una serie de recursos clave; iv) facilitan oportunidades de movilidad social ascendente, fundamentalmente mediante la creación de nuevas empresas; y v) no se limitan a ser una fuente de fuerza de trabajo de bajo coste, sino que actúan también como mercado y como productores de bienes y servicios para el conjunto de la economía, yendo el impacto de las *economías de enclave* mucho más allá de la comunidad étnica [PORTES, 1.981: 291-292] [PORTES y BACH, 1.985: 338 y 341]<sup>94</sup>.

La configuración de la *economía de enclave étnico* como un modelo alternativo (y exitoso) de incorporación laboral se debería a que sus empresas dispondrían de una serie de ventajas competitivas con respecto a las de la economía general [PORTES, 1.981: 292]. Nos referimos, principalmente, a su capacidad para: reproducir fórmulas de *integración vertical* entre empresas a partir de criterios étnicos que englobarían tanto a productores como a consumidores<sup>95</sup>; organizar formas flexibles y poco ortodoxas —aunque eficaces— de obtener reservas de capital humano y financiero por medio de la agrupación colectiva de los ahorros; y movilizar como fuerza de trabajo barata (por medio de los vínculos de reciprocidad y obligación vigentes en el grupo) a los inmigrantes recién llegados. Estas peculiaridades de las empresas de la *economía de enclave* les permitirían reproducir, aunque de manera imperfecta, algunas de las características del control monopolístico que garantizan el éxito de las grandes empresas en la economía central<sup>96</sup>.

En relación a la capacidad de las *economías de enclave étnico* para reproducir formas de integración vertical y horizontal<sup>97</sup>, en otro trabajo sobre el *enclave* cubano de Miami, Wilson y Martin

<sup>94</sup> No obstante, el mantenimiento de los vínculos primarios como base de las *empresas étnicas* garantizaría nuevas oportunidades económicas para los recién llegados, lo que permitiría entender la perpetuación de la concentración geográfica de esos grupos y su preferencia hacia la *economía de enclave* frente a otras alternativas económicas más rentables a corto plazo. El impacto de las *economías de enclave* más allá de la propia comunidad inmigrante, así como la distinción efectuada entre *enclave étnico* y *barrio étnico* por parte de estos autores, no impedirá a Portes y Stepick [1.993: 127] considerar fundamental para la emergencia de los *enclaves* la creación de un mercado estable que las pequeñas empresas puedan controlar, ofreciendo a la comunidad inmigrante bienes y servicios culturalmente definidos no disponibles en el exterior.

<sup>95</sup> Pessar [1.995: 389] señala, no obstante, que no debería deducirse la existencia de una interdependencia y una mutualidad entre las empresas del *enclave* de la mera presencia de un número elevado de empresas cuyos propietarios son de la misma nacionalidad. La *afinidad* entre las *empresas étnicas* no surgiría de la mera coexistencia de las mismas, sino que las relaciones de confianza y apoyo mutuo requerirían de un impulso y reforzamiento personal e institucional, que nos obligaría a no asumir la solidaridad social de los inmigrantes como algo natural, sino que habría que dar cuenta de los factores sociales, culturales e históricos que habrían facilitado u obstaculizado su desarrollo. Hemos abordado en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7] los límites y ambigüedades del *solidarismo* y *comunitarismo* como mecanismos de regulación de los intercambios intracomunitarios.

<sup>96</sup> En este sentido, los planteamientos de los *enclaves étnicos* son bastante cercanos, como veremos al final de este capítulo, a otros planteamientos formulados a finales del siglo XIX por el «padre» de los «distritos industriales» (Alfred Marshall) quien, como ha señalado Becattini [1.989: 4], habría demostrado ya en sus escritos de juventud «*que las ventajas de producción a gran escala, o al menos una parte de ellas, pueden lograrlas una población de empresas de pequeñas dimensiones, concentradas en un territorio determinado, subdivididas en fases productivas, surtiéndose de un único mercado de trabajos*».

<sup>97</sup> Con *integración vertical* la perspectiva de las *economías de enclave étnico* se refieren a la capacidad de las empresas para adquirir un mayor control sobre las fuentes de la oferta y los centros de ventas, siendo un tipo de integración que se efectuaría *entre* categorías de industrias (o sectores), entendiendo por *industrias* (o sectores) a empresas que proporcionan productos o servicios similares. La *integración horizontal* haría referencia a la capacidad para alcanzar mayores



[1.982: 137-138 y 155] señalarán que los *enclaves* pueden estar compuestos por un grupo relativamente independiente de empresas que compiten entre sí por los recursos y los consumidores de la minoría en cuestión (sería el caso, por ejemplo, de los negocios afroamericanos en Miami); o pueden ser un conjunto de pequeñas empresas insertas en un sistema unificado de integración vertical y horizontal, utilizando distintas estrategias para alcanzar ambos tipos de integración (como ejemplificaría el *enclave* cubano). En el primero de los casos, la *economía de enclave étnico* se asemejaría al sector *periférico* de la economía mayoritaria, mientras que en el segundo caso se asemejaría a la *economía central* y sus ventajas.

Las economías de *enclave* que están vertical y horizontalmente integradas lograrían mayores beneficios iniciales por unidad de demanda, crearían mayores niveles de producción en industrias relacionadas, pagarían mayores salarios y crearían más empleos que las *economías de enclave* no integradas vertical y horizontalmente. En los casos en los que sí se daría esta integración, la *economía de enclave étnico* constituiría una alternativa al dualismo presente en el capitalismo industrial avanzado entre una *economía central* (mercados de trabajo *primarios*) y una *economía periférica* (mercados de trabajo *secundarios*) [IBID.]. Las *economías de enclave*, según Wilson y Martin [IBID.], se diferenciarían de las firmas monopolistas de la *economía central* por el hecho de que estas últimas lograrían la integración vertical y horizontal con una única empresa, mientras que las *economías de enclave* lo harían por medio de conglomerados de empresas. Al mismo tiempo, las *economías de enclave* se diferenciarían de la *economía periférica* en la medida en que ésta última se encuentra mucho más «atomizada», esto es, menos interconectada con otras firmas que la *economía de enclave*<sup>98</sup>.

Más allá de estas matizaciones con respecto a los tipos de *economías de enclave étnico*, para los impulsores de esta perspectiva, los *enclaves étnicos* nada tendrían que ver con guetos para inmigrantes que tratan de ganarse la vida mediante actividades marginales, sino que constituirían una auténtica vía alternativa de movilidad social ascendente [PORTES y JENSEN, 1.989: 945] [PORTES y STE-PICK, 1.985: 499]. Los inmigrantes que participan en la *economía de enclave* encontrarían oportunidades para traducir en mayores (y mejor remuneradas) posibilidades de empleo sus inversiones previas en educación, en adquirir competencias ocupacionales y conocimientos de la sociedad de lle-

---

niveles de cooperación productiva y de estrategias de precios *dentro* de una industria (o sector) [WILSON y MARTIN, 1.982: 137-138 y 155].

<sup>98</sup> Bailey y Waldinger [1.991: 434] criticarán, no obstante, que Wilson y Martin, tras vincular la integración vertical presente en el *enclave étnico* cubano de Miami con una integración de tipo horizontal que favorecería prácticas monopolistas favorables al grupo cubano (incrementos salariales, etc.), en ningún momento demuestran empíricamente la existencia de dicha integración horizontal capaz de garantizar un control monopolista semejante al de muchas grandes empresas del sector *primario* de la economía. Además, según estos críticos, Wilson y Martin estarían presuponiendo la integración vertical y la interdependencia potencial existente entre las economías del *enclave* al dar por hecho que todas las transacciones tienen lugar entre sectores de actividad económica del *enclave*, ignorando muchas transacciones intermedias (por ejemplo en relación a la producción de materias primas) que obligarían a matizar los potenciales de la integración vertical de la *economía de enclave* cubano en Miami. Esta crítica se encuentra también desarrollada en [WALDINGER, 1.986a: 256-257 y 1.993a: 446 y ss.]. Como veremos en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7] esta misma crítica sería válida para abordar el tipo de transacciones e intercambios presentes en *economía «étnica»* de Lavapiés.

gada, hasta el punto, dirá Portes [1.981: 295], de que la incorporación laboral en un *enclave étnico* sería, en este sentido, prácticamente equivalente a la incorporación dentro del mercado de trabajo *primario* (¿por qué no considerarlo entonces simplemente parte del mismo? ¿Por qué «etnificar» lo que ocurre dentro del enclave?). La capacidad de las *economías de enclave étnico* para ofrecer oportunidades de movilidad social ascendente relativamente favorables a los nuevos inmigrantes constituiría pues un factor importante que diferenciaría a estas formas de *empresarialidad étnica* de otros ejemplos de *empresas étnicas* cuya supervivencia resulta viable, únicamente, por medio de la explotación de los inmigrantes recién llegados a manos de sus compatriotas ya instalados (es decir, como parte de lo que estos autores consideran los mercados de trabajo *secundarios*) [PORTES y BACH, 1.985: 341].

### *Economías de enclave étnico y movilidad social*

Al igual que vimos a propósito de las *minorías intermediarias* y de las *economías étnicas*, la perspectiva de las *economías de enclave étnico* presuponen que la diferencia entre las empresas de inmigrantes (en este caso conformando un *enclave*) y otras pequeñas empresas en el sector *competitivo* de la economía, radicaría en el protagonismo que adquirirían en las primeras los vínculos comunitarios y solidarios (étnicamente delimitados) a la hora de regular los intercambios económicos, así como en la peculiar relación existente entre *etnicidad* y *clase*. No obstante, para la perspectiva de las *economías de enclave étnico* el fenómeno de la *empresarialidad étnica* (con el peso del *comunitarismo* y *solidarismo* que venimos señalando) no dependía de que los empresarios inmigrantes fueran más generosos que los demás o de que trajeran de sus países de origen tradiciones paternalistas con respecto a sus trabajadores. Para Portes y Bach [1.985: 342] las oportunidades económicas abiertas a los nuevos inmigrantes por el *enclave* no eran el resultado de las orientaciones subjetivas de los propietarios de los *negocios étnicos*, sino del hecho objetivo de que éstos se encontraban en un contexto extraño en tanto que extranjeros y en una posición de relativa desventaja (cuestiones ambas que fueron también señaladas, por ejemplo, por la perspectiva de las *minorías intermediarias* [Cf. Capítulo 3]).

Para estos autores, la relevancia de los *enclaves étnicos* derivaba del hecho de que constituían una respuesta eficaz de determinados grupos inmigrantes a las condiciones impuestas por la sociedad de llegada. Las minorías dotadas de los recursos suficientes y necesarios podrían responder al capitalismo con «su propio capitalismo», abriendo así a las generaciones futuras la posibilidad de «escapar de la explotación» en el sector *periférico* de la economía [PORTES, 1.981: 297]. Lo que se estaría planteando, por lo tanto, es que frente a una situación de discriminación y explotación objetiva en la sociedad de llegada (padecida por muchos grupos minoritarios), la disponibilidad dentro del grupo de suficientes recursos (*comunitarismo* y *solidarismo*) posibilitaría encontrar una vía de esca-

pe a la explotación característica del mercado de trabajo convencional (un mecanismo de movilidad social ascendente para los inmigrantes).

Para esta perspectiva de la *empresarialidad étnica*, la viabilidad de las *economías de enclave étnico* no dependería de la explotación de la fuerza de trabajo de los paisanos. Es decir, la movilidad social de unos no se haría a costa de los demás miembros de la comunidad moral étnicamente establecida. La perspectiva de las *economías de enclave étnico* va a rechazar lo que consideran una visión «pesimista» de la *empresarialidad étnica* [PORTES y JENSEN, 1.989: 930], planteando desde sus primeras formulaciones [WILSON y PORTES, 1.980: 315] [PORTES, 1.981: 291] que los inmigrantes emprendedores hacían uso de las barreras culturales y lingüísticas, así como de las afinidades étnicas para lograr un acceso privilegiado a los mercados y a la fuerza de trabajo. Estas condiciones eran las que proporcionaban a las *empresas étnicas* una ventaja competitiva con respecto a las empresas *periféricas* de la economía *abierta* (lo que desembocaría en la movilidad social ascendente del grupo). Carentes de otros tipos de ayudas, la principal fuerza de las iniciativas empresariales de los inmigrantes provendría de la solidaridad grupal construida en términos étnicos (es decir, del *comunitarismo* y el *solidarismo*) [PORTES y BACH, 1.985: 342]. Los vínculos étnicos podían ser activados en ciertas circunstancias por cada grupo de cara a proporcionar el capital inicial necesario para llevar a cabo estas iniciativas empresariales, podían ser movilizados para establecer barreras en torno a la comunidad con el objetivo de crear un mercado protegido frente al exterior y, lo que es más importante, la etnicidad podía modificar las relaciones (y conflictos) «de clase» dentro del *enclave*.

Para Portes y Bach [IBID.: 342-343], el *capitalismo inmigrante* se enfrentaba, no obstante, a un dilema real. Muchas veces, la viabilidad de sus empresas más modestas dependía de la implementación de largas jornadas de trabajo a bajo coste. Cuando los requerimientos del trabajo excedían lo que el propietario del negocio y su familia eran capaces de aportar, se volvía necesario contratar a otros empleados. En términos generales, la aceptación de largas jornadas de trabajo a bajo coste no podía ser impuesta, por lo que la dificultad objetiva que señalan estos autores residía en cómo lograr extraer el máximo esfuerzo de los inmigrantes sin fomentar su huida hacia el mercado de trabajo general, es decir, como lograr persuadirles de su propia explotación.

Movilizar un origen nacional y/o étnico compartido sería, para estos autores, una buena estrategia. Los vínculos étnicos permitían reorientar las relaciones de clase hacia fines colectivos compartidos y contrapuestos a las personas ajenas al grupo. No obstante, tal y como hemos visto, el uso de la solidaridad étnica en lugar de la disciplina forzada en el lugar de trabajo, implicaba también obligaciones recíprocas: si los empleadores pueden beneficiarse de la disposición de sus compatriotas, están igualmente obligados a reservar para ellos un puesto de mayor responsabilidad cuando sea posible, formarlos en las competencias de gestión empresarial y apoyar su posible tránsito hacia el autoempleo. La contrapartida necesaria de los lazos de solidaridad étnica era pues

el principio de *preferencia étnica* a la hora de contratar y apoyar a otros inmigrantes en sus iniciativas *emprendedoras*.

La expansión económica del *enclave inmigrante*, junto a las obligaciones recíprocas derivadas de una etnicidad compartida, generaban nuevas oportunidades de movilidad social ascendente para los trabajadores inmigrantes, que encontraban así una compensación a medio plazo a sus inversiones en capital humano previas. Aunque las condiciones de partida no fueran mejores que en otros sectores, los trabajadores del *enclave* podrían a medio plazo ver recompensadas sus inversiones en capital humano y reconocidas sus cualificaciones, todo ello gracias a la lógica de reciprocidad, obligación y solidaridad que regirían las relaciones intragrupales. Así, por medio de estos mecanismos, la etnicidad permeaba, según Portes y Bach [IBID.: 343], las relaciones de clase, haciendo posible diferenciar los empleos en el *enclave* de los del mercado de trabajo *secundario*. Es decir, la creación de una comunidad de valores (una «comunidad moral») anclada en un mismo origen («étnico») podría desactivar, en definitiva, el conflicto social. Pero se trataría de una *etnicidad* considerada ya no como un simple vínculo adscriptivo de eficacia más o menos automática, sino como resultado de un proceso de construcción social, de una movilización colectiva y de la búsqueda de articulación grupal. La etnicidad como una identidad socialmente producida y grupalmente movilizadora. En definitiva, la movilización y el uso de los sentimientos de pertenencia a una comunidad moral socialmente producida como mecanismo de mantener al grupo unido frente a los riesgos de disolución procedentes del conflicto de clases moderno<sup>99</sup>.

Sin embargo, los principios del *comunitarismo* y del *solidarismo* que, supuestamente, estarían regulando las redes empresariales de estas minorías étnicas ¿eran realmente capaces de diluir la conflictividad social? En la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7] abordaremos nuevamente este debate y su aplicación al contexto madrileño. No obstante, podemos señalar por ahora que la apuesta por el *comunitarismo* y el *solidarismo* de muchas de las aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* vistas hasta ahora, fueron progresivamente matizadas y problematizadas (si bien no del todo abandonadas) en las sucesivas reformulaciones de los enfoques existentes. Esto podríamos verlo con claridad los desarrollos posteriores de algunos de los principales impulsores de la perspectiva de los *enclaves étnicos*.

---

<sup>99</sup> Y esta formulación ¿no recuerda bastante a la que Durkheim [2.001 (1.893)] señalara como salida a la *anomia* y los conflictos de las sociedades modernas? ¿No es también semejante a la que formularían, por ejemplo, los teóricos de la *Escuela de Relaciones Humanas* [MAYO, 1.972 (1.933)], [ROETHLISBERGER y DICKSON, 1.939] e incluso de la sociología del empleo [MICHON y SEGRESTIN, 1.993], [MARUANI, 2.000], [CASTEL, 1.997] para apaciguar los conflictos y supuestas fuerzas disgregadoras de las sociedades capitalistas? Los valores y normas compartidos (en nuestro caso étnicamente) frente al riesgo de disolución de la sociedad derivado de la expansión del capitalismo. Pero ¿por qué este rechazo reiterado por parte de la sociología a aceptar que el capitalismo también genera *vínculo social* y construye *lo social*? ¿Por qué reducir las relaciones constitutivas del capitalismo a las relaciones de intercambio de mercado?

### 4.3. Más allá de las *economías de enclave étnico* (I): el capital social

Hasta ahora hemos podido corroborar la importancia atribuida a la solidaridad grupal como elemento explicativo de la dinámica de la *economía de enclave étnico* cubano de Miami. Los sectores más conservadores del exilio cubano, por medio de la denuncia tanto del régimen castrista como de los representantes reformistas del exilio cubano (el «fidelismo sin Fidel»), así como mediante la presión de los grandes empresarios próximos al ex-dictador Batista hacia los pequeños comerciantes para garantizar la fidelidad hacia sus planteamientos políticos, generaron dentro del *enclave* cubano una clara diferenciación y confrontación en términos de «nosotros» y «ellos» (pudiendo variar ese «ellos» conforme se modificaba la situación del conflicto, la relación de fuerzas y los apoyos del exilio) que sentaría las bases para el *comunitarismo* «étnico».

La existencia de un lenguaje y una cultura comunes dotaron a los cubanos de una base para la solidaridad pero, por sí solos, nos dirán estos autores [PORTES y STEPICK, 1.993: 135], no eran suficientes para crear un nivel de apoyo mutuo y de solidaridad recíproca tan sólido como el existente en otras comunidades inmigrantes. Así pues, más que los elementos culturales compartidos, fue la circunstancia común del exilio y la experiencia compartida de sucesivas derrotas políticas, las que construyeron un sentido de pertenencia, un «nosotros», entre estos refugiados. Los diferentes movimientos anticastristas presentes en Miami transformaron la comunidad emigrada en una «comunidad moral» en la que las convicciones políticas (más que «étnicas») desempeñaban un papel tan importante como los mecanismos de mercado dentro del funcionamiento cotidiano del *enclave* [FORMENT, 1.989: 60]<sup>100</sup>. Esta «comunidad moral», a la que también hacen referencia Portes y Stepick [1.993: 137-144], permeaba prácticamente todas las relaciones dentro del *enclave étnico* (entre comprador y vendedor, empleador y empleado, inquilino y propietario, etc.), designando los límites dentro de los cuales la solidaridad grupal debía ser aplicada (para acceder a las fuentes de ayuda y financiación, etc.), pues ser cubano era una condición necesaria, pero no suficiente [IBID.: 135-136 y 140].

La fuerte cohesión e identidad del *enclave* cubano no era, por lo tanto, el resultado de ningún sentimiento nacionalista profundo o místico arraigado en la Cuba prerrevolucionaria. Su origen habría que buscarlo (junto a los prejuicios étnicos hacia ellos por parte de los anglo-americanos) en el discurso político-moral puesto en circulación por los militantes conservadores del exilio [FOR-

---

<sup>100</sup> Por ejemplo, las decisiones de los empleados cubanos responsables de otorgar créditos personalizados suponían que sus clientes pagarían. Cualquiera que incumpliese esta *confianza forzosa* implícita en semejantes intercambios renunciaba a las posibilidades de éxito de su negocio. Toda la comunidad cubana se enteraría y fuera de ella las oportunidades escaseaban. Así pues, los banqueros cubanos no sólo estaban siendo leales con sus amigos, sino que estaban actuando coherentemente en términos económicos, aunque los compromisos económicos se adquirían, más que por medio de fórmulas contractuales, mediante un tipo de *confianza forzosa* inherente a las redes sociales del *enclave* [PORTES y STEPICK, 1.993: 136].

MENT, 1.989: 64]<sup>101</sup>. Por eso, para Forment [IBID.: 72 y 74], el *enclave* cubano, pese a las similitudes que pudiera tener con otros ejemplos de *enclave étnico*, constituiría un caso particular al que propone denominar un «*enclave autoritario*», es decir, un tipo de formación que fusionaría la *empresarialidad* económica, el *comunitarismo* social y unos planteamientos y prácticas políticas autoritarias.

Más allá de esta polémica, lo que nos interesa subrayar aquí son dos cosas: por un lado, la primacía explicativa otorgada en la sociología de la *empresarialidad étnica* (incluida la aproximación en términos de *economía de enclaves étnicos*) a los principios del *comunitarismo* y del *solidarismo* (con la movilización implícita ya señalada de toda una serie de presupuestos sobre la dinámica de las sociedades capitalistas). Pero, por otro lado, también nos interesa destacar que el caso del enclave cubano pondrá sobre la mesa que el *comunitarismo* y la solidaridad grupal, así como su incidencia en la dinámica económica, no era un fenómeno circunscribible, únicamente, a formulaciones de tipo «étnico», sino presente a múltiples niveles en las sociedades contemporáneas (como habría evidenciado el debate sobre el *capital social*) y conformando una pauta generalizable al conjunto de la dinámica social: la *incrustación* de la economía en las relaciones y estructuras sociales.

Portes y Zhou [1.992: 516], por ejemplo, sostendrán que un factor importante para comprender la poca presencia de determinadas minorías (afroamericanos, mexicanos, puertorriqueños...) en la *empresarialidad* sería —más que el denominado *capital humano* o las competencias emprendedoras adquiridas— la disolución en dichos grupos de dos fuentes cruciales de capital social: la *solidaridad limitada* [*bounded solidarity*] y la *confianza forzosa* [*enforceable trust*]. La desaparición en dichos grupos de ambas fuentes de capital social sería consecuencia de los procesos de *aculturación* de sus miembros en los valores dominantes de la sociedad norteamericana, *aculturación* que habría debilitado pues su sentido comunitario y con él sus posibilidades de disponer de estas formas de capital social tan importantes para el éxito de las iniciativas emprendedoras.

Desde nuestro punto de vista, este tipo de planteamientos estarían afirmando que la presencia de la *empresarialidad étnica* en las distintas minorías depende del mantenimiento dentro del grupo de una serie de instituciones culturales (organización *comunitarista*, fuerza de las relaciones de solidaridad y reciprocidad en los intercambios...) aparentemente disueltas o debilitadas en las sociedades capitalistas. Y este razonamiento (culturalista) ¿no era semejante al movilizadopor Light en sus primeros trabajos para dar cuenta de las trayectorias laborales diferenciadas de las minorías asiáticas y afroamericanas en Estados Unidos [Cf. Capítulo 2]? Ante lo cual podemos, nuevamente, preguntarnos ¿por qué la socialización (y aculturación) en los valores («capitalistas») de la sociedad

---

<sup>101</sup> En este sentido, Forment [1.989: 65] señala que, irónicamente, el triunfo y predominio de las corrientes políticas reformistas y de inclinación más liberales dentro del exilio cubano (con su tendencia hacia el cálculo racional del interés individual, su apelación a la igualdad definida en términos universalistas y abstractos) habría dificultado la emergencia de las precondiciones materiales y simbólicas que hicieron posible el *enclave* cubano en Miami. Algo similar señalan Portes y Stepick [1.993: 140] cuando afirman que si el discurso político de los exiliados hubiera sido menos militante y más tolerante, probablemente no hubiera sido tan eficaz a la hora de reforzar el capital social en el que, desde su punto de vista, se apoyaba su avance colectivo en los negocios.

de llegada sería necesariamente incompatible con la generación y perpetuación de vínculos y lazos sociales? ¿Por qué la persistencia de lo comunitario tiene que ser siempre percibida como una resistencia y/o una externalidad a la dinámica («puramente») capitalista de las sociedades contemporáneas? ¿Por qué identificar «capitalismo» simplemente con «economía» (equiparada a «mercado») y presuponer que «lo social» constituye una esfera ajena, violentada y/o colonizada exteriormente, pero nunca constitutiva en sí misma de las formaciones capitalistas? ¿Por qué insistir en la *desafiliación* como única fuerza y dinámica específica de las sociedades capitalistas (y sus «lógicas de mercado»)?

En cualquier caso, al margen de estos debates que retomaremos más adelante [Cf. Capítulo 5 y 8], para Portes *et al.* [PORTES, 1.995: 33] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1346], el impacto de los vínculos comunitarios sobre la actividad económica de los grupos supondría una refutación de las explicaciones ortodoxas de la acción económica y una confirmación del principio de *incrustación* [GRANOVETTER, 1.985] de la economía en estructuras sociales, normativas y de sentido, algo que, a su juicio, justificaría la mirada sociológica sobre los fenómenos económicos. La cuestión de la solidaridad étnica podía así ampliarse y conectarse a una reflexión más amplia (y matizada en su optimismo) sobre las fuentes y características del capital social en las sociedades modernas, así como sobre el tipo de relación existente entre *lo social* y *lo económico* en dichas sociedades.

#### *Capital social e incrustación social de la economía*

Partiendo de la importancia y significación de la *incrustación* social de los procesos económicos para el estudio de la *empresarialidad étnica*, algunos de los investigadores de las *economías de enclave étnico* [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1321] van a plantear que, detrás de la cuestión de la *solidaridad étnica*, se encontraría en realidad el debate sobre el *capital social*. Dicho concepto permitiría, desde su punto de vista, una aproximación más interesante a los fenómenos de la *incrustación* social de la economía, en la medida en que escaparía de la excesiva abstracción y vaguedad que, a su juicio, habría caracterizado a la sociología económica (y que la habría impedido ir más allá de la mera crítica a los paradigmas neoclásicos de la acción económica).

Tras abordar brevemente los orígenes del término en los autores clásicos de la sociología, así como las diferencias y variaciones entre las aproximaciones al mismo efectuadas por Bourdieu y Coleman, Portes *et al.* [PORTES, 1.998: 2-9] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.320-1.326] van a definir el capital social como la capacidad de los individuos para controlar recursos escasos (tangibles en términos económicos o intangibles) gracias a su pertenencia a redes o estructuras sociales de carácter más general. El capital social no consistiría pues en los recursos mismos,

sino en la capacidad de los individuos para movilizarlos conforme a sus necesidades por medio de su habilidad para entrar en relación unos con otros [PORTES, 1.995: 12-13]. No obstante, un rasgo característico de los recursos adquiridos mediante capital social es que se acompañarían de una expectativa futura de reciprocidad, aunque se trata de una expectativa diluida en un tiempo futuro vago, no sometido a plazos fijos y que podría adoptar un contenido de diferente naturaleza al intercambio inicial [IBID.: 12]. Es decir, según estos planteamientos, estaríamos, en definitiva, ante un tipo de intercambio de *dones* y *contradones* como los recurrentemente subrayados por la sociología de la *empresarialidad étnica*.

Tras las críticas que fueron articulándose en torno al uso (plenamente optimista) del principio de solidaridad grupal en la *empresarialidad étnica*, Portes *et al.* [PORTES, 1.995, 1.998 y 2.000] [PORTES y LANDOLT, 1.996] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993] tratarán de matizar las aproximaciones al capital social que únicamente habían visto en él un fenómeno de consecuencias positivas para los individuos y las colectividades, ignorando con ello las consecuencias negativas que podría también acarrear. Por ejemplo, tratando de alejarse del énfasis puesto por Coleman en el uso y la capacidad de las estructuras sociales para satisfacer los objetivos de los individuos, Portes y Sensenbrenner [IBID.: 1.323] redefinen el término de capital social enfatizando aquellas expectativas de acción dentro de una colectividad que afectarían al comportamiento económico individual de sus miembros, aún cuando dichas expectativas no estuvieran orientadas hacia la esfera económica. Estos autores señalarán, básicamente, cuatro tipos de expectativas (razones por las que los *donadores* se verían interpelados por quienes demandan algún tipo de apoyo mediante la movilización de sus redes de capital social) relevantes económicamente y que equivaldrían a cuatro fuentes distintas de capital social (siendo especialmente significativas para el estudio de la *empresarialidad étnica* la tercera y la cuarta):

i) La *introyección de valores*: señalada a menudo como ejemplo de la influencia de la estructura social sobre la acción económica, actúa como una fuente de capital social en la medida en que ciertos valores presentes en los individuos potencialmente *donadores* guiarían su comportamiento más allá del puro interés personal, pudiendo ser aprovechada esta inclinación por los individuos o grupos demandantes, que podrían apelar a dichos valores para lograr sus propósitos [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.323-1.324].

ii) Las *transacciones recíprocas*: las buenas acciones que efectuamos con respecto a los demás, gracias al principio de reciprocidad, nos serían devueltas a modo de «vales» a utilizar en otro momento. Al contrario de lo que ocurriría con la primera fuente de capital social señalada, aquí no se presupondría a los individuos un comportamiento acorde con los principios normativos y morales del grupo del que se consideran parte integrante, sino que cada cual actuaría conforme a sus propios fines. Se trataría de una especie de acumulación de obligaciones de los demás con respecto a



nosotros en función de la norma de reciprocidad. Los donantes aceptarían dar acceso privilegiado a los recursos de los que disponen con la expectativa de lograr una devolución en el futuro<sup>102</sup>.

iii) La *solidaridad limitada*: haría referencia a las circunstancias capaces de dar lugar a conductas orientadas grupalmente y a partir de principios normativos compartidos más allá de los procesos primarios de socialización (el ejemplo típico sería el de la identidad de clase y la movilización de la pertenencia de clase por parte del movimiento obrero). Los comportamientos altruistas derivados de ella no serían de carácter universal, sino que se encontrarían circunscritos a los propios límites de la colectividad, de ahí que se trate de una solidaridad *limitada* (o *acotada*) y que resulte fundamental la emergencia de un *nosotros* y de un diagnóstico compartido de las razones de la situación del grupo [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.324-1.325] [PORTES, 1.998: 8]. La *solidaridad limitada* no sería fruto ni (i) de la *introyección de valores* establecidos, ni (ii) de la reciprocidad de los intercambios individuales, sino de la reacción de una colectividad de personas ante una serie de adversidades compartidas. La característica fundamental de esta forma de capital social radicaría en que no necesita ser forzado, sino que se deriva del imperativo que sienten los individuos a comportarse de un modo determinado. Cuando dicho imperativo es suficientemente fuerte podría generar normas de ayuda mutua aprovechables por los individuos como un recurso para alcanzar sus fines [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.328].

Para Portes *et al.* la *solidaridad limitada* sería típica de los colectivos inmigrantes, que tienden a reforzar los sentimientos identitarios frente a las reacciones hostiles de la sociedad de llegada, creando así las bases para el desarrollo de las *empresas étnicas* [IBID.]. No obstante, el desarrollo de la solidaridad grupal limitada no se produciría en todos los colectivos inmigrantes por igual, sino que los sentimientos de pertenencia a un grupo (y el desarrollo de la solidaridad grupal) será mayor cuanto más distintos sean los grupos en términos fenotípicos y/o culturales del resto de la población, así como cuanto mayor sea el prejuicio social asociado a esos rasgos distintivos y cuanto menores sean las alternativas para escapar de dicha situación [IBID.: 1.329] [PORTES y ZHOU, 1.992: 513]. La emergencia y el reforzamiento de la *solidaridad limitada* constituiría, como hemos visto, un elemento clave para el desarrollo de la *empresarialidad étnica*.

iv) La *confianza forzosa*: derivaría, según estos autores, de la distinción weberiana entre racionalidad formal y racionalidad sustantiva en las transacciones de mercado. Para Portes y Sensenbrenner [1.993: 1.325], la racionalidad formal haría referencia a las transacciones basadas en principios universalistas y formas abiertas de intercambio, mientras que la racionalidad sustantiva implicaría obligaciones particularistas en forma de monopolios o semi-monopolios que beneficiarían a

---

<sup>102</sup> La principal diferencia de este tipo de intercambio con respecto a los intercambios en términos de mercado radicaría en el tipo de cosas intercambiadas (el donante esperaría obtener a modo de devolución aspectos intangibles como, por ejemplo: aprobación, lealtad o fidelidad), así como por el tiempo en que se presupone que tendría que efectuarse la devolución (que se mantiene como inespecífico) [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.324] [PORTES, 1.998: 7].

grupos específicos. Esta última variante de racionalidad entraría dentro del ámbito de la perspectiva de la *incrustación* en la medida en que los objetivos grupales determinarían la conducta económica. No obstante, el aspecto más significativo de la *confianza forzada* radicaría en que los individuos del grupo subordinarían sus deseos actuales a favor de las expectativas grupales como forma de obtener ventajas a largo plazo derivadas de la pertenencia al grupo.

Se trataría, al igual que los intercambios recíprocos (ii) ya referidos, de un uso instrumental del capital social, basado en la expectativa de la obtención de ventajas futuras, más que de la aceptación de un marco normativo común al grupo, si bien es cierto que la capacidad sancionadora del mismo jugará en este tipo de capital social un papel crucial. La confianza en las transacciones económicas existiría, precisamente, porque es impuesta por medio de mecanismos que trascienden a los individuos implicados en dichas transacciones [IBID.: 1.332] [PORTES y ZHOU, 1.992: 514]. La *confianza forzada*, a diferencia de los intercambios recíprocos, no afectaría únicamente al intercambio entre individuos, sino que se insertaría en el tejido de redes sociales del conjunto de la comunidad [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.325].

Así pues, la *solidaridad limitada* y la *confianza forzada*, fuentes de capital social cruciales para el desarrollo y el éxito de la *empresarialidad étnica*, no tendrían que ver con convicciones morales intrínsecas a los individuos, ni con marcos normativos en los que los inmigrantes habrían sido socializados en los países de origen [PORTES y ZHOU, 1.992: 514], sino que serían el resultado de factores contingentes vinculados a su situación como inmigrantes en las sociedades de llegada. Lo cual nos conduce al problema de la configuración de los colectivos inmigrantes como tales y al papel que juega la sociedad de llegada en dicha configuración. Se trata, en definitiva, del problema de la determinación del tipo de fronteras dentro de las cuales circula legítima y realmente la reciprocidad, no perdiendo de vista, por ejemplo, que, dentro de la *empresarialidad étnica*, el capital social no es únicamente un fenómeno interno al colectivo inmigrante, sino que vincula recursos y redes transculturales [NEDERVEEN PIETERSE, 2.003: 46]<sup>103</sup>.

#### *Los efectos negativos del capital social*

No obstante, Portes *et al.* [PORTES, 1.995, 1.998 y 2.000] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993] [PORTES y LANDOLT, 1.996], tras este minucioso trabajo de diferenciación de las distintas motivaciones y lógicas de reciprocidad implicadas en esa fuente de capital social que es la solidaridad grupal, reconocen que, en términos generales, muchos estudios sociológicos sobre la incidencia del capital social en los comportamientos económicos de los individuos (y en el éxito de los mismos) han pecado de cierto optimismo al ver en el capital social únicamente un mecanismo

---

<sup>103</sup> En la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7] abordamos más detalladamente algunos de los límites habituales (relaciones de género, *etnicidad interna*, etc.) a la aplicación de los principios de la solidaridad grupal dentro de lo que parece configurar un grupo unificado (por lo general en términos «étnicos» o, al menos, «nacionales»).

gracias al cual los individuos serían capaces de utilizar en su provecho determinadas estructuras sociales<sup>104</sup>. Asimismo, criticarán que la ausencia o debilitamiento del capital social (transformado en un atributo de naciones, ciudades, culturas...) se haya convertido, para muchos responsables políticos e investigadores, en la causa (y solución) de todos los males que aquejan a las sociedades contemporáneas. El capital social –reivindicado muchas veces en términos políticos como parte de la emergencia de un *nuevo comunitarismo* capaz de refundar unos vínculos sociales en aparente descomposición– sería el responsable de todos los efectos positivos, mientras que las consecuencias negativas se vincularían automáticamente a las pautas de comportamiento del *homo economicus*<sup>105</sup>.

¿Cuáles serían entonces esas consecuencias no deseadas (negativas) del uso del capital social como mecanismo de acceso y movilización de recursos con las que habría que matizar las lecturas unilateralmente optimistas de los efectos del llamado capital social en los grupos e individuos? La primera de ellas haría referencia a que las ventajas obtenidas por los miembros de un grupo como consecuencia de los sólidos vínculos sociales existentes entre ellos, se lograrían muchas veces a costa de la exclusión de tales beneficios de las personas ajenas al grupo: por ejemplo, en los nichos de empleo controlados étnicamente que estudió Waldinger [1.994] [WALDINGER y DER-MARTIROSIAN, 2.001], los miembros del grupo se garantizarían el acceso a oportunidades de empleo a costa de excluir de los mismos a quienes no pertenecen al grupo [PORTES, 1.998: 15]<sup>106</sup>.

El segundo tipo de consecuencia negativa ligada al capital social [IBID.: 16 y ss.] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.340 y ss.] tendría que ver con las constricciones que suponen el sometimiento a las normas comunitarias para la libertad individual. La solidaridad grupal vinculada al sentimiento de pertenencia étnica actuaría aquí como un principio de control social sobre los miembros del grupo y su comportamiento. Lo cual dificultaría, por ejemplo, los contactos con

---

<sup>104</sup> Se trataría de una advertencia presente ya en algunos trabajos de Granovetter [1.985: 493], para quien las redes de relaciones personales constituirían la base para la emergencia de la *confianza* necesaria para el mantenimiento del orden social en los intercambios (problema que Granovetter retoma de Hobbes y su pregunta acerca de cómo garantizar que la búsqueda de los intereses privados no desemboque en el recurso a la fuerza y el engaño), pero abrirían también la puerta a un desorden y unos daños mucho mayores y desoladores que no por infrecuentes podemos permitirnos ignorar. El ejemplo conocido de organizaciones criminales como la mafia siciliana o la camorra napolitana, con su fuerte *incrustación* de lo económico en estructuras sociales y comunitarias ¿no podría ser considerada un buen ejemplo de uso «negativo» o «nocivo» de las formas de capital social y de la solidaridad grupal?

<sup>105</sup> Paradójicamente, este uso del capital social que critican Portes *et al.* se encuentra bastante extendido en la sociología de la *empresarialidad étnica* (incluidas sus propias aportaciones). Como hemos visto, para este ámbito de la sociología, el *comunitarismo* y el *solidarismo* constituyen a menudo la principal razón de la eficacia y éxito emprendedor de ciertas minorías étnicas, siendo identificada la dinámica del capitalismo con una lógica de mercado ciega, destructora de todo vínculo social y de toda forma de comunidad.

<sup>106</sup> Y este tipo de prácticas recurrentes en las economías «étnicas» ¿no son en realidad bastante comunes y generalizables al conjunto de la sociedad? La existencia de trayectorias formativas y laborales diferenciadas en términos de clase social o de género ¿no están señalándonos la presencia de fenómenos de naturaleza similar? La configuración de las «profesiones», la obligación de estar «colegiado» para el ejercicio de algunas de ellas ¿no remiten al mismo tipo de mecanismo de «cierre de mercado»? ¿Por qué seguir entonces insistiendo en la «etnicidad» del fenómeno registrado entre los inmigrantes?

personas externas al grupo, limitando su libertad de actuación y la posibilidad de considerar fórmulas de movilidad social ascendente al margen de las ofrecidas por el propio grupo, etc.<sup>107</sup>.

Finalmente, otra de las consecuencias negativas del capital social señaladas tendría que ver con los propios costes para el grupo de la solidaridad comunitaria. Pese a que la solidaridad y la confianza dentro de una comunidad configurarían la precondition para la emergencia de una red de empresas exitosas [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.338], la exacerbación de tales sentimientos y obligaciones podría conducir, precisamente, al efecto contrario. Esto ocurriría, por ejemplo, cuando los miembros emprendedores del grupo ven sus movimientos y su capacidad de éxito limitadas por las continuas demandas de otros miembros de la comunidad, demandas que, en función de la identidad grupal compartida y de la lógica de reciprocidad vigente dentro de las relaciones del grupo, se verían obligados a responder. Portes y Sensenbrenner [IBID.: 1.339] traen a colación, en este sentido, lo apuntado por algunos investigadores ecuatorianos a propósito de la práctica frecuente entre los varones indígenas otavaleños propietarios de negocios textiles de declararse evangelistas (en lugar de católicos como solía ser común en la zona andina investigada) como un modo de sortear las obligaciones sociales, familiares y con las organizaciones locales de la iglesia católica (al convertirse en evangelista se volvía una especie de extraño con respecto a la comunidad y sus obligaciones).

En el caso cubano, estos autores creen que las obligaciones familiares y étnicas existían, pero no hasta el punto de comprometer la viabilidad de los negocios. Al contrario, dichos vínculos favorecían a los emprendedores actuando como fuentes de mano de obra familiar de bajo coste y como vía de obtención de capital inicial para los negocios. Esta situación particular del *enclave* cubano sería, para Portes y Stepick [IBID.: 136-137], consecuencia de varios factores: i) la solidaridad grupal habría surgido exclusivamente en el exilio, teniendo límites muy claros en lo que se refiere al alcance de la obligación de ayuda mutua; ii) los precarios comienzos de muchas empresas cubanas y el hecho evidente de que para sobrevivir necesitaban maximizar su eficiencia, limitaban considerablemente su papel como fuentes de empleo, así como su capacidad para satisfacer las ansias de bienestar de sus compatriotas (sólo los familiares y otros trabajadores dispuestos a trabajar muchas horas por salarios mínimos eran empleados en este tipo de negocios); iii) las empresas de mayor tamaño del *enclave* se deslizaron con frecuencia hacia prácticas de gestión más modernas que suponían un abandono de las obligaciones particularistas.

Es decir, conforme la *economía étnica* crecía y las firmas se volvían mejor y más capitalizadas, adoptaban formas más convencionales de gestión de la fuerza de trabajo. Los cubanos seguían siendo preferidos como trabajadores y los propietarios de empresas cubanos siguieron apoyándose

---

<sup>107</sup> Un estudio sobre cómo la participación en la *economía étnica* conllevaría un coste social importante para sus participantes (en términos de menores posibilidades de participación en actividades sociales ajenas al grupo) puede verse, por ejemplo, en [FONG y OOKA, 2.002]. El tema del control social ligado a los vínculos comunitarios de las *economías étnicas* es analizado también, por ejemplo, en [WALDINGER, 1.986a: 252-253 y 276-278].

en ellos para sus negocios, pero las transacciones fueron adquiriendo un carácter mucho más universalista que trascendía los criterios exclusivamente étnicos. Y esto ¿no nos obligaría a llevar la reflexión más allá de las lógicas *solidaristas* y *comunitaristas* hasta ahora subrayadas? ¿No estamos aquí señalando una posible vía de disolución de las *economías de enclave étnico* (como ya habían anticipado previamente Bonacich y Modell a propósito de las *minorías intermediarias* [Cf. Capítulo 3])? ¿No es, en definitiva, la consecuencia de los límites y obstáculos a los que se enfrenta todo *capitalismo paria* a la hora de pretender establecer un «capitalismo propio» (como supuestamente haría el *enclave étnico*) en un contexto de intercambio generalizado de mercancías a escala planetaria? ¿Acaso no era esta la razón por la que Weber veía improbable que el *capitalismo paria* judío hubiera podido anticipar el desarrollo del capitalismo moderno [Cf. Capítulo 2]?<sup>108</sup>

Las reflexiones en términos de capital social (y de sus límites) incorporadas por los impulsores de la perspectiva de las *economías de enclave étnico* no nos permiten responder a este tipo de preguntas, ni suponen una profundización del análisis en este sentido. No obstante, aunque la reflexión continúe implícitamente movilizandolos principios del *comunitarismo* y el *solidarismo*, esta reformulación de los planteamientos iniciales sí supone cierta apertura de los análisis de la *empresarialidad étnica* más allá de la dimensión étnica del fenómeno, abriendo eso sí, otro tipo de interrogantes (algunos ya señalados) a propósito de la relación entre *lo económico* y *lo social* en el capitalismo moderno.

#### 4.4. Más allá de las *economías de enclave étnico* (II): la *empresarialidad étnica transnacional*

Otra de las posibles aperturas del fenómeno de la *empresarialidad étnica* realizada, más recientemente, por algunos de los impulsores de la perspectiva de los *enclaves étnicos* (junto a otros autores que no habían participado necesariamente de este enfoque), será la denominada *empresarialidad étnica transnacional*. Es necesario subrayar que esta aproximación no sería tanto una simple reelaboración o reformulación de los postulados vistos hasta ahora, como la consecuencia del impacto que los planteamientos de la perspectiva *transnacional* de las migraciones habría tenido en el modo de abordar la *empresarialidad étnica* por parte de algunos de los máximos exponentes del enfoque de los *enclaves étnicos*.

Al calor del reciente debate vivido en las ciencias sociales en torno al fenómeno de la globalización (y sus consecuencias)<sup>109</sup> ha ido adquiriendo peso dentro de las mismas el término de *transnacionalismo*, que a grandes rasgos vendría a subrayar la configuración de espacios y procesos sociales que trascenderían en su dinámica los límites del Estado-nación. Aunque las referencias al

---

<sup>108</sup> El debate sobre los límites de *lo comunitario* en el desarrollo de las redes empresariales de los inmigrantes lo retomaremos brevemente en relación al caso de Lavapiés en la Segunda Parte de esta investigación [Cf. Capítulo 7].

<sup>109</sup> Véase a este respecto, por ejemplo: [GIDDENS, 1.993], [FEATHERSTONE, LASH y ROBERSTON, 1.995], [CASTELLS, 1.997], [BECK, 1.998], [BAUMAN, 1.999], [SASSEN, 1.999], [HELD, 2.000], [BARAÑANO, 1.999, 2.002 y 2.005], [RAMOS TORRE y GARCÍA SELGAS, 1.999].

*transnacionalismo* pueden rastrearse en distintos ámbitos de las ciencias sociales y humanas (desde la ciencia política, pasando por el derecho, la sociología, la economía, la antropología, la geografía, el urbanismo, etc.), el campo de las migraciones ha constituido, sin duda, un lugar fecundo para dicho término, habiéndose incluso desarrollado una perspectiva *transnacional* para el estudio de los fenómenos migratorios. Esta perspectiva iría, evidentemente, más allá de los debates y planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* (y, por supuesto, de los desarrollos de la misma en términos de *economías de enclave étnico* que aquí estamos analizando). De hecho, el éxito cosechado en algunos ámbitos por los planteamientos de las *migraciones transnacionales* ha posibilitado su aplicación a las más diversas dimensiones de los fenómenos migratorios contemporáneos: composición de los hogares y las familias, participación política, construcción de identidades, actividades económicas, configuración de redes de apoyo y de transferencia de capital social, prácticas y creencias religiosas, etc.

No podemos dar cuenta aquí de forma detallada de los avatares ligados al surgimiento y consolidación de esta perspectiva a comienzos de la década de 1.990 o de sus diferentes antecedentes teóricos. Tampoco podemos prestar atención a las distintas aproximaciones existentes a las migraciones *transnacionales* (empezando por la patente «inflación» –por no decir confusión– terminológica: *formaciones sociales transnacionales*, *circuitos migratorios transnacionales*, *comunidades transnacionales o desterritorializadas*, *espacios migratorios transnacionales*, *campos migratorios transnacionales*, *sociedades binacionales*, etc.) o atender a las críticas que han ido surgiendo dentro y fuera de dicha perspectiva y que han ido moldeándola y redefiniéndola<sup>110</sup>. Nos limitaremos pues a sintetizar, muy brevemente, algunos de sus planteamientos generales más destacados, obviando casi siempre la autoría particular de cada uno de ellos y las matizaciones incorporadas en cada caso por unos u otros autores.

A muy grandes rasgos, y siguiendo una de sus primeras formulaciones, podría decirse que el *transnacionalismo* aplicado al ámbito de las migraciones haría referencia a «*los procesos por medio de los cuales los inmigrantes crean y mantienen relaciones sociales multidimensionales que vinculan las sociedades de origen y de destino*» [GLICK SCHILLER, BASCH y SZANTON BLANC, 1.994: 7]. El término *transnacionalismo* trataría así de «*enfaticar que muchos inmigrantes en la actualidad construyen campos sociales que cruzan las fronteras geográficas, culturales y políticas*» [IBID.]. Estaríamos pues ante inmigrantes (o *transmigrantes*) «*cuyas vidas diarias dependen de múltiples y constantes interconexiones a través de fronteras internacionales y cuyas identidades son configuradas en relación a más de un Estado-nación*» [GLICK SCHILLER, BASCH y SZANTON BLANC, 1.995: 48].

<sup>110</sup> Buena parte de estos planteamientos y debates pueden rastrearse en la bibliografía citada a lo largo de todo este apartado y, más concretamente, en: [GLICK SCHILLER, BLASH y SZANTON BLANC, 1.992, 1.994 y 1.995] [FONER, 1.997], [PETER SMITH y GUARNIZO, 1.998], [GLICK SCHILLER, 1.999], [PORTES, GUARNIZO y LANDOLT, 1.999], [PORTES, 1.999 y 2.003], [VERTOVEC, 1.999 y 2.003], [KIVISTO, 2.001], [SMITH, CORDEIRO-GUZMAN y GROSFUGUEL, 2.001], [MORAWSKA, 2.003], [LEVITT, DEWIND y VERTOVEC, 2.003], [WIMMER y GLICK SCHILLER, 2.003], [WALDINGER y FITZGERALD, 2.004], [WALDINGER, 2.006, 2.007 y 2.008], [SUÁREZ NAVAZ, 2.007], [SOLÉ y CACHÓN, 2.006], [BLANCO, 2.007] o [SOLÉ, PARELLA y CAVALCANTI, 2.008].

Es decir, frente a la concepción («asimilacionista») del inmigrante como un sujeto que abandona de forma prolongada su sociedad de origen y que conforme pasa el tiempo ve cómo se debilitan sus vínculos con ella y con su cultura para dejar paso a los nuevos valores y vínculos procedentes de las sociedades de destino, tendríamos ahora a unos sujetos migrantes cuyos desplazamientos no supondrían ni un abandono, ni un debilitamiento de sus vínculos con las sociedades de origen, pues vivirían de forma *cotidiana* y *normal* a caballo entre ambas sociedades.

La *perspectiva transnacional* no niega necesariamente que este tipo de migraciones hubiera existido puntualmente también en el pasado. De hecho, dirán, una vez consolidada la *perspectiva transnacional* —y aplicada a nuestros análisis— no debería extrañarnos asistir a nuevos «descubrimientos» que evidencien la existencia de otros ejemplos históricos de experiencias migratorias *transnacionales*. Sin embargo, pese a que no todo sea «nuevo» en las *migraciones transnacionales* (como se tendió a plantear en algunas de las primeras formulaciones de este enfoque), tampoco estaríamos ante una simple repetición de las pautas y fenómenos migratorios de épocas precedentes. Los desarrollos tecnológicos en el campo de las comunicaciones y el abaratamiento de los desplazamientos a larga distancia, la consolidación de un mundo globalizado y cada vez más interdependiente a múltiples escalas (económicas, militares, políticas, culturales...), la reformulación de los modelos de ciudadanía y de los derechos humanos en clave *postnacional*, etc., habrían posibilitado que lo que hasta ahora constituían casos más o menos aislados y puntuales de *transnacionalismo* se conviertan hoy, con diferentes grados de intensidad, en el rasgo característico y normal (cotidiano) de los movimientos migratorios contemporáneos.

El desarrollado de estudios empíricos de cierta amplitud sobre las prácticas transnacionales de las migraciones (véase, por ejemplo, [GUARNIZO, 1.997] [GUARNIZO, PORTES y HALLER, 2.003] [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002]) habría permitido constatar que no todos los inmigrantes son «transnacionales» o están igualmente comprometidos con las (mismas) prácticas transnacionales. No obstante, para el grueso de los investigadores adscritos a esta perspectiva, el *transnacionalismo* seguirá constituyendo el rasgo novedoso fundamental de las migraciones contemporáneas (o de una parte significativa de las mismas), siendo sus protagonistas sujetos móviles capaces de construir y desarrollar sus vidas de manera simultánea entre distintos Estados-nación. Estos sujetos, de hecho, construirían sus estrategias vitales (en lo referido a la obtención de recursos económicos, a su participación política y asociativa, a sus prácticas religiosas, a la creación y gestión de hogares propios, etc.) considerando y apoyándose en este carácter *transnacional* de la condición migrante, desarrollando y poniendo en práctica algo parecido a un *hábitus transnacional* [GUARNIZO, 1.997: 311].

El *transnacionalismo* como proceso generalizado y con un fuerte impacto tanto en las sociedades de partida como en las de destino, será pues un rasgo novedoso y característico, fundamentalmente, de las migraciones contemporáneas. De lo contrario no se entendería (salvo que se aceptara

que todos los movimientos migratorios de la historia reciente han sido igualmente transnacionales) la insistencia con la que los defensores de esta perspectiva han reivindicado la atención al *transnacionalismo* y el abandono del denominado *nacionalismo metodológico* como la mejor manera de dar cuenta de la dinámica de las migraciones contemporáneas<sup>111</sup>.

Los planteamientos *transnacionalistas* aplicados al campo de las migraciones se han solido acompañar de una serie de posicionamientos en el debate sobre las mismas que nos interesa señalar, aunque sea muy brevemente, por su conexión con algunos de los problemas y debates que venimos abordando a propósito de la *empresarialidad étnica* en éste y otros capítulos. Se trataría, en primer lugar, del cuestionamiento de los principios asimilacionistas empleados habitualmente para explicar las pautas de asentamiento (a todos los niveles) de los inmigrantes en las sociedades de llegada. No podemos entrar aquí a los detalles de este debate (cuyos términos se pueden rastrear con facilidad en la bibliografía aportada más arriba), ni a cómo se ha ido pasando de una inicial contraposición radical entre *transnacionalismo* y *asimilacionismo* a una posición más matizada (a veces ambigua) por parte de muchos de los defensores de la perspectiva *transnacional* en la que se acepta que las prácticas *transnacionales* de los inmigrantes no tienen porqué ser necesariamente incompatibles con la existencia de dinámicas asimilacionistas. Lo que nos interesa destacar de este debate es únicamente que el *transnacionalismo*, como lo fue en su momento la *economía de enclave étnico*, va a ser considerado como una modalidad (alternativa) de integración y participación de los inmigrantes en la sociedad, modalidad diferenciada (aunque no siempre incompatible) del modo asimilacionista de integración.

Con esto no pretendemos afirmar, lógicamente, que los postulados de la perspectiva *transnacional* sean una consecuencia de los planteamientos de las *economías de enclave étnico*, sino llamar la atención sobre la proximidad, en un caso y otro, de algunos de sus razonamientos. La relativa proximidad de algunos de los planteamientos de ambas perspectivas, nos permitirá comprender mejor la *naturalidad* con la que algunos autores procedentes del enfoque de las *economías de enclave étnico* han asumido los principios *transnacionalistas* y, lo que es más importante para nuestro estudio,

---

<sup>111</sup> El abandono del *nacionalismo metodológico* haría referencia a la ruptura con el presupuesto clásico de que las sociedades se encuentran contenidas y son equiparables a los Estados-nación (que los límites de la sociedad francesa, española o peruana se corresponden con los límites de los Estados-nación francés, español o peruano) o, dicho de otro modo, que los límites geográficos y políticos de los Estados-nación actuarían como contenedores «naturales» (y serían, por tanto, el marco de análisis óptimo) de los procesos sociales. El debate en torno al denominado *nacionalismo metodológico* ha sido abordado, por ejemplo, en [WIMMER y GLICK SCHILLER, 2.003]. No obstante, en opinión de Waldinger, el énfasis de la perspectiva *transnacional* en rechazar el *nacionalismo metodológico* se habría acompañado de un olvido importante: los procesos por medio de los cuales se construye una «sociedad contenida» (ya sea mediante los esfuerzos de los Estados por mantener claramente delimitada a la sociedad que encierran en su interior o, de manera más informal, a través de prácticas de pertenencia étnico-culturales que persiguen el mismo objetivo). Es decir, olvidarían que los extranjeros siguen siendo «forzados» a convertirse en «nacionales» y a abandonar sus viejos particularismos por nuevos particularismos (los de la sociedad de llegada) [WALDINGER, 2.007: 366-367]. Esta sustitución de unos particularismos por otros (y de unas *lealtades* particularistas por otras) es la que llevará a Waldinger a afirmar que lo descrito por la perspectiva *transnacional* de las migraciones no serían prácticas *transnacionales* (que implicarían llevar las *lealtades* más allá de cualquier lugar de origen concreto o de cualquier «grupo» étnico o nacional), sino particularismos *trans-estatales* a larga distancia (forma de acción social, en su opinión, opuesta al *transnacionalismo*) [WALDINGER, 2.006].



cómo al abordar la *empresarialidad étnica* en términos *transnacionales* estos autores (y los inspirados por ellos) han importado muchos de los presupuestos que estaban ya presentes en la perspectiva de los *enclaves étnicos*.

Así, por ejemplo, como enseguida veremos, al igual que se pensó en las *economías de enclave étnico* como una vía de movilidad social ascendente para el colectivo inmigrante y un mecanismo de resistencia frente a la discriminación e injusticia de los mercados de trabajo segmentados en las sociedades de llegada, el *transnacionalismo* va a ser también visto (con más o menos optimismo según los casos) como una nueva vía de movilidad ascendente y un posible mecanismo de resistencia frente a las injusticias y desigualdades padecidas por los inmigrantes y sus sociedades de origen en el nuevo orden mundial. Podemos desarrollar esta cuestión a partir del segundo aspecto que queríamos tratar a propósito de la *perspectiva transnacional*: la capacidad de *agencia* de los inmigrantes a la hora de construir el *campo transnacional*, así como el posible carácter emancipador de dicho campo.

#### *Transnacionalismo desde abajo, transnacionalismo desde arriba*

La *perspectiva transnacional* que estamos presentando aquí brevemente, ha considerado a menudo a los movimientos migratorios contemporáneos como expresión de un *transnacionalismo desde abajo* [PETER SMITH y GUARNIZO, 1.998] [PORTES, GUARNIZO y LANDOLT, 1.999] [MAHLER, 1.998]. En un momento en el que los análisis y debates sobre la globalización se centran, casi exclusivamente, en el papel desempeñado por las grandes compañías multinacionales, los mercados financieros o las nuevas tecnologías de la información (el *transnacionalismo por arriba*), así como en los efectos *desterritorializadores* de tales dinámicas globalizadoras, la *perspectiva transnacional* de las migraciones trató, podríamos decir, de contrapesar esa mirada parcial sobre los procesos globalizadores planteando que la globalización también se construía *desde abajo* por medio de iniciativas y prácticas cotidianas como las protagonizadas por la *inmigración transnacional*. Estas prácticas e iniciativas se encontraban, además, espacialmente ancladas (*territorializadas*), contribuyendo por medio de su carácter transnacional a redefinir y resituar los términos de la dicotomía local-global, así como las identidades adscritas a un polo u otro<sup>112</sup>.

En la medida en que el campo de las migraciones transnacionales (el *transnacionalismo desde abajo*) quedó analítica y empíricamente diferenciado de las expresiones más institucionalizadas del *transnacionalismo por arriba* [PORTES, GUARNIZO y LANDOLT, 1.999: 220], [KIVISTO, 2.001: 560], [VERTOVEC, 2.003: 643], los propios inmigrantes (con sus redes y comunidades, sus prácticas cotidianas desafiantes de las fronteras de los Estados-nación, sus circuitos de intercambio

---

<sup>112</sup> Estos debates han sido ampliamente abordados y documentados, por ejemplo, en [BARAÑANO, 1.999, 2.002 y 2.005].

transnacionales de valores y signos, etc.) fueron erigidos, implícita o explícitamente, como los principales responsables de la emergencia del *campo migratorio transnacional*.

Es cierto que las numerosas críticas surgidas en torno a esta primacía explicativa otorgada a la capacidad de *agencia* de los inmigrantes<sup>113</sup> habría llevado a reformular algunos planteamientos iniciales, acordando mayor atención, dentro de los procesos de construcción de los *espacios sociales transnacionales*, a otros aspectos «contextuales» o «estructurales» (contextos de salida y recepción de los inmigrantes, expectativas temporales de los proyectos migratorios, impacto de los intereses económicos y políticos de empresas y gobiernos, etc.). No obstante, conviene señalar que, a nuestro entender y pese a las declaraciones de intenciones, el énfasis en los abordajes empíricos ha seguido colocándose unilateralmente muy a menudo en las propias dimensiones, dinámicas y características de los colectivos inmigrantes: sus proyectos y expectativas, sus prácticas y discursos, sus recursos disponibles (en términos de capital social, económico y cultural), su estratificación interna (en términos de género, clase, edad, región de procedencia), etc. Y ¿no era éste acaso uno de los rasgos característicos de la aproximación de los *enclaves étnicos* y, de forma más general, de buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica*?<sup>114</sup>

Por otro lado, al plantear que el *campo migratorio transnacional* es fruto, principalmente, de la acción de las personas (y no de cualquiera, sino de aquellas que se encuentran en posiciones subalternas, dominadas y explotadas como son los inmigrantes) y al afirmar, además, que dicho campo puede y debe ser diferenciado del transnacionalismo construido por las multinacionales y los gobiernos ¿no estaríamos corriendo el riesgo de cruzar la línea roja y atribuirle potencialidades socialmente emancipadoras a dicho campo? ¿No podríamos ver en el *transnacionalismo desde abajo* una

---

<sup>113</sup> Por ejemplo, en relación a su infravaloración del impacto del propio «nacionalismo» político, económico, social y cultural de las sociedades de llegada o de la asunción, implícita en la *perspectiva transnacional*, de que los Estados de dichas sociedades no tendrían mucho que decir sobre la presencia de ciudadanos con, potencialmente, más de una «lealtad» nacional, o a propósito de los continuos flujos de mercancías, personas y capitales circulantes entre unos países y otros. Se trataría, en definitiva, de críticas al olvido sistemático de lo que podría entenderse como las reacciones generadas por el advenimiento de la inmigración internacional, reacciones que tratarían de forzar la identificación y correspondencia entre los límites de la sociedad y los del Estado «contenedor» (forzando a los «extranjeros» a convertirse en «nacionales» o configurando tipos ideales de comunidad «post-étnicas» internamente, pero «exclusivistas» externamente) [WALDINGER, 2.007: 343-345]. Puede verse un desarrollo más detallado de estas críticas en [WALDINGER y FITZGERALD, 2.004] [WALDINGER, 2.006, 2.007 y 2.008].

<sup>114</sup> En esta misma línea, Waldinger y Fitzgerald [2.004: 1.178] denunciarán, por ejemplo, que la perspectiva *transnacional* ha olvidado que los migrantes no construyen solos sus comunidades, sino que los Estados y las políticas estatales modelan y condicionan las opciones y posibilidades de los inmigrantes de cara a emprender acciones sociales trans-estatales. Definiendo el transnacionalismo en los términos en los que se ha definido (actividades que implican cruzar fronteras de forma regular y sostenida en el tiempo, etc.), la *perspectiva transnacional* estaría partiendo de la libertad de movimiento como algo dado, olvidando que el mundo se encuentra dividido en Estados, muchos de los cuales mantienen políticas restrictivas de entrada y de residencia, olvidando asimismo que los Estados controlan los movimientos de sus ciudadanos (más aún si son de origen extranjero) o que las relaciones existentes entre unos y otros Estados condicionará considerablemente las posibilidades de movilidad de sus ciudadanos entre ellos. En definitiva, presuponiendo la libertad de movimiento, la perspectiva *transnacional* estaría dando por sabido aquello que tendría que ser precisamente explicado, al tiempo que estarían dejando de lado el hecho de que son los Estados (mediante la delimitación constante de su territorio y la definición de las naciones que se encuentran implicadas en los mismos) quienes convierten a las migraciones en *internacionales* y hacen de los movimientos de población entre fronteras un fenómeno de naturaleza fundamentalmente *política* [WALDINGER y FITZGERALD, 2.004: 1.183]. Una reflexión parecida a propósito de la dimensión eminentemente *política* de las migraciones puede encontrarse en [SAYAD, 1.989, 1.999 y 2.006].

alternativa a la globalización capitalista construida *desde arriba*? A este respecto hay que decir que la mayor parte de los investigadores (aunque no todos) se han mostrado bastante prudentes en este sentido, reconociendo que, aunque puedan existir dimensiones potencialmente emancipadoras (o, cuanto menos, que posibiliten la resistencia individual o colectiva frente a las consecuencias de la globalización capitalista), nada nos permite pensar que los *campos migratorios transnacionales* constituyan una alternativa a los procesos capitalistas de globalización *desde arriba*.

Tal y como ha sido subrayado [GUARNIZO, 1.997], [PETER SMITH y GUARNIZO, 1.998], [GUARNIZO, 2.003], el *transnacionalismo desde abajo* no sería completamente ajeno a las lógicas, intereses y dinámicas del propio *transnacionalismo por arriba*, conformando ambas expresiones de un mismo proceso globalizador. En este sentido las migraciones transnacionales no deberían ser concebidas «*como un igualador social capaz de empoderar por igual a todos los migrantes, ni podrían concebirse como si estuvieran formadas por un conjunto de prácticas y discursos homogéneos empleados por igual por todos los migrantes (...)*. El transnacionalismo, al contrario de lo planteado por algunas visiones idealizadas del mismo, no es socialmente emancipador, ni constituye una fuerza igualadora. Al mismo tiempo que el campo transnacional proporciona ciertas posibilidades para la resistencia frente a la exclusión y la explotación, sirve, en conjunto, para extender la desigualdad a través de las fronteras y legitimar las asimetrías sistémicas de poder» [GUARNIZO, 1.997: 307 y 310].

Se trata éste de un aspecto que nos introduce un matiz interesante, pues aunque el transnacionalismo va a verse rápidamente desprovisto de sus ropajes emancipadores, no obstante, sí será concebido, tal y como ya apuntábamos, como un mecanismo favorecedor de la movilidad social y económica de los inmigrantes, así como de su resistencia frente a la exclusión y la explotación. El transnacionalismo es considerado como un recurso a disposición de los migrantes gracias al cual poder incrementar las posibilidades de éxito de sus proyectos migratorios, iniciar procesos de recomposición de clase dentro de las poblaciones inmigrantes, construir alternativas a la discriminación laboral en los mercados de trabajo de las sociedades de llegada, adquirir fuerza y poder con los que presionar a las autoridades políticas en las sociedades de origen, escapar de discriminaciones de género (u otras) presentes en los contextos de partida, movilizar eficientemente recursos de todo tipo independientemente de los Estados y de las grandes compañías multinacionales, etc.<sup>115</sup>

El transnacionalismo entre los inmigrantes (como ocurriría en términos generales con las propias migraciones en relación al conjunto de las poblaciones de los países de origen) va a actuar pues como una fuerza favorecedora de la movilidad social y, en este sentido, se va a constituir co-

---

<sup>115</sup> «Para los inmigrantes implicados en actividades transnacionales y para sus contrapartes en los países de origen, el éxito no dependerá tanto del abandono de su cultura y lenguaje para abrazar los de otra sociedad, sino del mantenimiento de su bagaje cultural original y, simultáneamente, de la adaptación instrumental a otro nuevo (...). Este camino alternativo de cara al éxito económico y de status abre una multitud de nuevas posibilidades de adaptación que implicarían tanto a los inmigrantes como a sus descendientes» [PORTES, GUARNIZO y LANDOLT, 1.999: 229]. ¿Y este debate no resulta similar en sus términos al previamente referido sobre los modos de incorporación de los inmigrantes (un debate que contraponía, recordémoslo, las modalidades asimilacionistas de incorporación vía los mercados de trabajo de la economía convencional, frente al modo de incorporación laboral del *enclave* que suponía reforzar los lazos y vínculos comunitarios de la minoría étnica)?

mo un mecanismo disputado que no estará al alcance de todos los sujetos *migrantes*, sino que su distribución será necesariamente desigual, dependiendo, entre otras cosas, de los propios principios de estratificación presentes dentro los colectivos inmigrantes (divisiones por género, edad, regiones de procedencia, clase social, etc.). Esta caracterización del transnacionalismo no tanto como un contramodelo emancipador pero sí como un dispositivo de resistencia y movilidad social ascendente para las poblaciones migrantes nos trae a la memoria nuevamente algunos de los planteamientos que veíamos más arriba a propósito de las aproximaciones de los *enclaves étnicos*, aspectos que serán nuevamente puestos sobre la mesa cuando se trate de explicar la *empresarialidad étnica* desde los planteamientos de la *perspectiva transnacional*.

#### *Actividades económicas y empresarialidad de los inmigrantes desde la perspectiva transnacional*

El abordaje de la *empresarialidad étnica* (y, en general, de las dimensiones económicas de los movimientos migratorios en clave transnacional) ha estado estrechamente vinculado a quien fue, en su momento, uno de los máximos exponentes e impulsores del enfoque de los *enclaves étnicos*: nos referimos a Alejandro Portes, autor que, como acabamos de ver, ha desempeñado además un papel destacado en el propio desarrollo de la *perspectiva transnacional*<sup>116</sup>. Este hecho (y la continuidad en algunos de sus razonamientos tal y como acabamos de ver) nos ha llevado a considerar oportuno situar los planteamientos de la *empresarialidad étnica transnacional* en diálogo con los de la *economía de enclave étnico*, por más que una y otra no sean completamente equiparables, ni todos los autores que abordan hoy la *empresarialidad étnica* en términos transnacionales puedan ser adscritos sin más a los planteamientos de los *enclaves étnicos*<sup>117</sup>.

Apoyándose en los planteamientos generales de la *perspectiva transnacional* que acabamos de mencionar estos autores van a señalar que los estudios de las actividades económicas de los inmigrantes (incluidas las iniciativas de trabajo por cuenta propia) se habían llevado a cabo sin tener en cuenta la dimensión de la transnacionalidad, es decir, sin considerar las relaciones continuas que los inmigrantes establecían con sus lugares de origen y sin abordar la complejidad de los espacios sociales que dichas relaciones creaban a través de las fronteras de los distintos Estados-nación

<sup>116</sup> Véase, por ejemplo, [PORTES 1.996, 1.999 y 2.003], [PORTES, GUARNIZO y LANDOLT, 1.999] o [GUARNIZO, PORTES y HALLER, 2.003].

<sup>117</sup> Este sería el caso, por ejemplo, de Luis Guarnizo, autor también destacado como ya hemos visto, dentro del campo del *transnacionalismo* [GUARNIZO, 1.997, 1.998 y 2.003], [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002] [GUARNIZO, PORTES y HALLER, 2.003], [GUARNIZO y DIAZ, 1.999], [GUARNIZO, SÁNCHEZ y ROACH, 1.999], [PETER SMITH y GUARNIZO, 1.998] y que ha colaborado y trabajado con Portes en cuestiones relacionadas con la *empresarialidad étnica* (su tesis doctoral [GUARNIZO, 1.993], dedicada a la *empresarialidad étnica* de los dominicanos en Nueva York y su conexión con la República Dominicana, fue, de hecho, dirigida por el propio Portes) pero sin adscribirse propiamente a los planteamientos de las *economías de enclave étnico*. Otros ejemplos de abordajes (a veces críticos) de cuestiones relacionadas con la *empresarialidad étnica* en términos transnacionales pueden verse en: [LIN, 1.998], [KYLE, 1.999 y 2.000], [FAIST, 2.000], [LANDOLT, 2.001], [WONG y NG, 2.002], [MORAWSKA, 2.004] o [WONG, 2.004].

implicados [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002: 279]. Al mismo tiempo, denunciarán que estos estudios habían infravalorado el impacto que dichas *prácticas transnacionales* de los inmigrantes tenían, más allá de la cuestión de las remesas, sobre aquellas regiones de origen y, en general, sobre los procesos macroeconómicos globales [GUARNIZO, 2.003: 666-667].

Para estos autores, la incorporación de la *perspectiva transnacional* al estudio de las dimensiones económicas de las migraciones contemporáneas posibilitaría, por el contrario, dar cuenta de fenómenos que de otro modo pasarían desapercibidos. Así, por ejemplo, el compromiso de muchos inmigrantes con el *vivir transnacional* [*transnational living*]<sup>118</sup> habría implicado una demanda creciente por su parte de bienes y servicios en los que no sólo participarían los propios inmigrantes, sino también otros actores como empresas multinacionales, Estados...; y cuyo flujo no iría únicamente en sentido «norte-sur»<sup>119</sup>, sino también «sur-norte»<sup>120</sup> y «norte-norte»<sup>121</sup> [IBID.: 680-682]. Tomar en consideración el *vivir transnacional* posibilitaría pues resituar los términos del debate sobre la relación entre inmigración y desarrollo, sobre la movilidad de la fuerza de trabajo y del capital, así como sobre los procesos de construcción socioeconómica de la globalización (construcción que, como ya vimos, no sería únicamente el resultado de la acción transnacional de las empresas y de las instituciones políticas supraestatales, sino que, para estos autores, también jugarían en ella un importante papel los propios flujos migratorios transnacionales, el transnacionalismo *desde abajo*) [IBID.: 668 y 689].

Como ocurría con el transnacionalismo migratorio en general, el transnacionalismo económico *desde abajo* no va a ser tampoco concebido necesariamente como una alternativa emancipadora o un contramodelo a los procesos de transnacionalismo *por arriba*, sino que las acciones de atravesar fronteras llevadas a cabo por parte de los inmigrantes con fines económicos van a ser también vistas aquí como un estímulo para la expansión capitalista y para la reproducción y/o transformación (más que eliminación) de viejas desigualdades (clase, género, etc.) [IBID.: 690]. No obstante, como también precisamos previamente, lo que sí va a ser claramente reafirmado por estos

---

<sup>118</sup> Es decir, su compromiso con una confluencia dinámica, duradera (al tiempo que histórica y espacialmente contextualizada) de relaciones sociales, culturales, políticas y económicas de carácter transfronterizo que las poblaciones migrantes sostendrían a través de esas fronteras nacionales de cara a mantener y reproducir en el exterior su medio social de origen [GUARNIZO, 2.003: 667 y 670].

<sup>119</sup> Remesas e inversiones destinadas a familiares que han llegado a convertirse en una fuente estable de ingresos para los países de origen y, por tanto, fundamentales en términos macroeconómicos para que dichos países obtengan créditos y puedan llevar a cabo determinadas políticas económicas de corte «neoliberal» [IBID.: 686-688]; ayudas a la comunidad de origen, inversiones de negocios en los países de origen; incremento de las comunicaciones con dichos países con el consiguiente impacto en las empresas (no sólo de inmigrantes) dedicadas al sector (agencias de viajes, compañías de transporte, medios de comunicación, empresas de servicios financieros), etc.

<sup>120</sup> Consumo de bienes procedentes de los países de origen (alimentos, música, etc.) encaminados a reproducir, parcialmente, sus prácticas culturales, identidades y formas de vida. Esta demanda convertiría así a los inmigrantes transnacionales en una especie de extensión (de mayor poder adquisitivo) de los mercados nacionales de los países de origen y sería además una vía para la internacionalización de algunas de las empresas de aquellos países (este sería el caso, por ejemplo, de la cerveza mexicana Corona del Grupo Modelo, cuya penetración en el mercado norteamericano se apoyó, inicialmente, en la abundante presencia en el país de inmigrantes mexicanos y de su demanda de productos mexicanos [IBID.: 682]).

<sup>121</sup> Transferencias monetarias y no monetarias, telecomunicaciones, viajes, etc. destinados al mantenimiento de las diferentes relaciones sociales transnacionales, etc.

autores será el carácter positivo del transnacionalismo como vía alternativa de adaptación económica y como un mecanismo de movilidad social ascendente, aspectos ambos que, en su opinión, quedarán perfectamente patentes en las experiencias de *empresarialidad transnacional* llevadas a cabo por los inmigrantes<sup>122</sup>. Estas experiencias constituirían modalidades de incorporación económica dotadas de un gran potencial para la movilidad socioeconómica ascendente de los grupos inmigrantes y serían diferenciables de otras alternativas como el trabajo asalariado y la *empresarialidad étnica* orientada exclusivamente a los mercados locales de las sociedades receptoras [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002: 279 y 284] [GUARNIZO, 2.003: 675], planteando así un debate sobre su consistencia empírica en términos bastante similares a como las *economías de enclave étnico* se postularon en su momento como alternativas al trabajo asalariado de los mercados *primarios* y *secundarios*.

El estudio empírico de tipo cuantitativo llevado a cabo sobre los inmigrantes colombianos, salvadoreños y dominicanos en Estados Unidos [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002], permitió a estos autores constatar, como denunciaban algunos de sus críticos, que los *inmigrantes emprendedores transnacionales* eran una minoría dentro de sus respectivos grupos nacionales<sup>123</sup>. Pese a lo cual enfatizarán que dichos inmigrantes representan una proporción importante (a menudo la mayoría) de quienes se dedican a actividades por cuenta propia (aunque en su conjunto éstos sigan siendo claramente minoritarios en comparación a quienes se dedican al trabajo por cuenta ajena), algo que no habría sido considerado por la sociología de la *empresarialidad étnica* [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002: 285 y 293]. A partir de estos datos obtenidos en el estudio sostendrán que la *empresarialidad transnacional* de los inmigrantes puede constituir un modo de incorporación económica excepcional, pero en absoluto de tipo marginal (su impacto va mucho más allá de los propios emprendedores) o asociado a la pobreza y a la llegada reciente al país por parte del inmigrante (cuestiones éstas también subrayadas en relación a las *economías de enclave étnico*, para las cuáles también se reivindicaba un estatuto alejado de todo miserabilismo). De hecho, los inmigrantes participantes en la *empresarialidad transnacional* se caracterizarían —como lo hicieran en su momento los participantes en la *economía de enclave étnico*— por tener ingresos elevados (claramente por encima de los obtenidos en el trabajo por cuenta ajena) [PORTES, GUARNIZO y HALLER,

---

<sup>122</sup> «El transnacionalismo desde abajo tiene la fuerza de subvertir una de las premisas fundamentales de la globalización capitalista: que el trabajo se mantiene local, mientras que el capital se convierte en global. Aprovechando las mismas tecnologías que posibilitan las estrategias de las empresas corporativas, los emprendedores transnacionales no solo niegan su propio trabajo a empleadores potenciales dentro y fuera de las sociedades de origen, sino que actúan como transmisores de información para otros. De este modo, ayudan a reducir la brecha informacional existente entre los responsables de la expansión del “transnacionalismo por arriba” y los grupos antiguamente subordinados y a merced de tales estrategias. (...) En la medida en que las empresas transnacionales [de los inmigrantes] se alimentan de las dinámicas del capitalismo, poseen un mayor potencial en tanto que forma de resistencia individual y grupal a las estructuras dominantes que como estrategias alternativas [a dichas estructuras]» [PORTES, GUARNIZO y LANDOLT, 1.999: 227-228].

<sup>123</sup> En este estudio definen operativamente a los *inmigrantes emprendedores transnacionales* como aquellos inmigrantes que trabajan por cuenta propia cuyos negocios requieren que viajen al extranjero al menos dos veces al año y que afirman que el éxito de sus empresas depende de sus contactos regulares con otros países (principalmente sus países de origen) [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002: 284 y 287]

2.002: 287-288 y 293-294], así como por estar relativamente más cualificados y con estatutos legales más asentados que sus compatriotas empleados por cuenta ajena o en iniciativas por cuenta propia restringidas a mercados locales [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002: 290]<sup>124</sup>.

Así pues, la *empresarialidad étnica transnacional* será considerada un mecanismo de movilidad social ascendente y, en definitiva, un modo alternativo de incorporación para los inmigrantes. Pero ¿alternativo a qué? Principalmente al trabajo por cuenta ajena, pero también a las iniciativas empresariales orientadas únicamente a las sociedades de llegada. Digamos que, si bien no constituye una alternativa propiamente dicha al capitalismo, sí posibilita a los inmigrantes una mejor manera de participar en sus dinámicas (resistir a la discriminación y la explotación a la que parecen estar condenados en las sociedades capitalistas, al igual que ocurría con las *economías de enclave étnico*). Pero entonces ¿qué es lo que explicaría que unos inmigrantes estuvieran más implicados en las prácticas *empresariales* transnacionales que otros y tuvieran, por lo tanto, mejores perspectivas de participación en las sociedades capitalistas? Analizando los factores que inciden positivamente en el desarrollo de iniciativas empresariales de carácter transnacional, estos autores apuntarán a varios elementos determinantes como: el género y el estatus marital de los inmigrantes (sobrerrepresentación de varones casados), así como el denominado capital humano (definido en términos de años de formación y de competencias profesionales adquiridas), factores todos ellos que resultaban ya determinantes para la *empresarialidad étnica* en general, si bien ahora su incidencia se acentuará aún más si cabe. A estos factores añadirán, no obstante, otros como: el tiempo de residencia<sup>125</sup>, la amplitud de las redes sociales<sup>126</sup> y los contextos sociales en los que tienen lugar los flujos migratorios<sup>127</sup> [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002: 288-289].

---

<sup>124</sup> A lo largo de la Segunda Parte de la investigación retomamos brevemente esta cuestión de la relación entre movilidad social ascendente y transnacionalismo de los inmigrantes. En el caso concreto de las redes empresariales de inmigrantes presentes en Lavapiés, sí parece confirmarse algún de relación entre transnacionalismo (o, más bien, internacionalización de la actividad económica) y movilidad social relativa. No obstante, la escasez de datos disponibles a este respecto nos obliga a ser muy prudentes en este sentido, no pudiendo confirmar en ningún caso si el relativo mayor éxito empresarial de estas empresas se debe a su orientación internacional o si su orientación internacional es la consecuencia de su éxito previo en los negocios. Nuestro trabajo de campo no nos permite pues extraer ninguna conclusión seria (en un sentido u otro) con respecto al debate del transnacionalismo.

<sup>125</sup> Cuanto mayor sea el tiempo de residencia mayor sería la probabilidad de participar en la *empresarialidad étnica*, sea ésta transnacional o no, aspecto éste que cuestionaría, en su opinión, las aproximaciones «asimilacionistas» que pudieran ver en estas actividades transnacionales un efecto pasajero que desaparecería conforme el inmigrante se fuera asentando en la sociedad de llegada [IBID.: 289].

<sup>126</sup> Cuanto mayores sean dichas redes más posibilidades tendrá el inmigrante de participar en la *empresarialidad étnica*, en general, y, más concretamente, en aquella de dimensiones transnacionales. De hecho, estos autores sostienen que la *empresarialidad étnica* orientada a mercados locales es una pauta económica más recurrente entre aquellos inmigrantes cuyos vínculos sociales no logran ir más allá de la comunidad local [IBID.].

<sup>127</sup> Por ejemplo, aquellos grupos (como los colombianos) en los que los procesos migratorios han tenido y tienen lugar en contextos de enfrentamientos armados y de violencia en los países de origen tienen menos posibilidades de recurrir al transnacionalismo que quienes provienen de países en paz (como los dominicanos y, hoy por hoy, los salvadoreños) [IBID.: 288]. La importancia de este elemento se reflejaría también, por ejemplo, en el hecho de que los inmigrantes más cualificados y mejor conectados, en ausencia de un contexto social favorable para las prácticas transnacionales, pueden inclinarse más fácilmente hacia el trabajo asalariado que hacia las empresas transnacionales como una vía de movilidad social ascendente [IBID.: 293].

En definitiva, la *perspectiva transnacional* no va a modificar significativamente el tipo de planteamientos movilizados en torno a la *empresarialidad étnica* que hemos señalado hasta ahora: nuevamente nos vamos a encontrar con un mecanismo reparador o equilibrador (aunque no superador o alternativo) de los desajustes derivados de las relaciones sociales capitalistas y padecidos por los inmigrantes y sus sociedades de origen, una vía de movilidad social ascendente y de posible éxito social y económico. Pese a algunas tímidas aperturas a los contextos en los que tienen lugar los movimientos migratorios (principalmente de las sociedades de origen, dejando prácticamente fuera del análisis a las sociedades de llegada) y a su presencia desigual entre unos grupos y otros, a la hora de explicar este fenómeno va a volver a ponerse el énfasis en las características y recursos grupales (en particular en sus redes sociales, convirtiendo así el transnacionalismo en una especie de expresión del capital social disponible por parte de los inmigrantes), aunque esta vez tales recursos disponibles y movilizados para llevar a cabo las iniciativas emprendedoras van a ser movilizados y puestos en circulación ya no sólo a escala nacional, sino en circuitos internacionales. ¿Estáramos pues ante algo más que una *transnacionalización* de los principios *comunitaristas* y *solidaristas* de la sociología de la *empresarialidad étnica* vistos hasta ahora?

Por otro lado, si, como ha sido señalado, el transnacionalismo «desde abajo» no sería ajeno a la lógica del transnacionalismo «desde arriba» ¿por qué abordarlos de manera diferenciada? ¿En qué se diferenciarían las empresas transnacionales de los inmigrantes del resto de empresas transnacionales? ¿Únicamente en su grado de capitalización y envergadura? Y, en el caso de las empresas transnacionales de los inmigrantes capaces de constituirse como alternativas de movilidad social ascendente reales, ¿hemos de presuponer que son empresas «menos capitalistas» que las de las empresas multinacionales convencionales y por eso adscribibles a un transnacionalismo «desde abajo»? ¿La distinción «desde arriba» y «desde abajo» no está actuando en realidad como una metáfora espacial de la diferenciación entre *lo económico* (desde arriba) y *lo social* (desde abajo)? O, mejor dicho, ¿de la diferenciación entre *lo económico* organizado en torno al mercado (multinacionales capitalistas, transnacionalismo «desde arriba», abstracto y desterritorializador) y *lo económico* socialmente regulado e *incrustado* (empresas de inmigrantes, transnacionalismo «desde abajo», basado en vínculos y redes sociales, territorializador de flujos, etc.)?

#### 4.5. ¿La *empresarialidad étnica* como construcción de un capitalismo «comunitario»?

Como hemos apuntado, la perspectiva de las *economías de enclave étnico* abordó los modos de incorporación de la inmigración en las sociedades de llegada tratando de cuestionar algunos planteamientos hegemónicos hasta entonces dentro de la sociología de las migraciones: el dualismo de los modos de inserción en el mercado de trabajo y los presupuestos asimilacionistas a propósito de



las pautas de integración en las sociedades de llegada. Se trataba de dos tipos de planteamientos que se reforzaban mutuamente y vendrían a postular que los inmigrantes recién llegados –salvo una franja relativamente pequeña (*fuga de cerebros*) que encontraría su hueco directamente en los llamados mercados de trabajo *primarios*– se integrarían, mayoritariamente, en los mercados de trabajo *secundarios*, satisfaciendo así la demanda de fuerza de trabajo de bajo coste existente en la sociedad de llegada y reforzando una división *étnica* del mercado de trabajo entre segmentos que no competirían entre sí (habría nichos de empleo para inmigrantes y para nativos, para nativos blancos y para nativos pertenecientes a minorías étnicas, etc.).

Para el inmigrante recién llegado, el paso del tiempo y/o la sucesión generacional se acompañarían de procesos de *aculturación* e inmersión en los valores y formas de vida de las sociedades de llegada, lo cual les permitiría adquirir toda una serie de recursos y habilidades que les capacitarían (a ellos o a sus descendientes) para optar progresivamente a empleos situados en los mercados de trabajo *primarios*. Cierta renuncia pues al *comunitarismo* y al reforzamiento de los vínculos grupales favorecería una inserción social y laboral más exitosa por parte de los inmigrantes. Frente a este tipo de planteamientos, la perspectiva de las *economías de enclave étnico* contrapondrá, como hemos visto, el ejemplo de los exiliados cubanos en Miami, quienes en un breve plazo de tiempo crearon un número significativo de empresas cuya presencia en sectores económicos diversos y cuya concentración espacial en el área metropolitana de Miami generó, en opinión de estos autores, una alternativa de movilidad social ascendente para los cubanos.

Además de las ventajas adscritas a quienes trabajaban en él (ya fuera como empleados o como empleadores), el *enclave* ofrecía al conjunto de la comunidad la posibilidad de desarrollar, dentro del mismo, prácticamente la totalidad de actividades requeridas por la vida cotidiana, es decir, sin apenas necesidad de mantener contacto o de interactuar con la sociedad de llegada (sin tener porqué adoptar sus valores y pautas de comportamiento, aprender su idioma, etc.). Así pues, la segregación y el reforzamiento de los vínculos comunitarios que, hasta cierto punto, impulsaban y reforzaban el *enclave*, no conllevaban necesariamente, como vaticinaban las hipótesis asimilacionistas, un arrinconamiento de los inmigrantes en los segmentos inferiores del mercado de trabajo (con peores condiciones de trabajo, salario y status), ni, en general, como grupo, una perpetuación en los segmentos más bajos de la estructura social. Así pues, frente al *asimilacionismo*, la *economía de enclave étnico* hacía posible una alternativa de *asimilación segmentada* (movilidad social ascendente manteniendo la cultura de origen durante el proceso de transición) [PORTES y ZHOU, 1.993].

Esta «alternativa» conformaba un modo de incorporación diferenciado de los mercados de trabajo existentes en las sociedades de llegada. Dicha modalidad partía de unas condiciones estructurales semejantes a las de los mercados de trabajo *secundarios* (reducido tamaño de las empresas, dependencia de mercados de trabajo *externos* para proveerse de la fuerza de trabajo y de las competencias requeridas por sus negocios, volatilidad y flexibilidad de la demanda...); sin embargo, con-

seguía reproducir, para quienes participaban en ella, muchas de las características de los mercados de trabajo *primarios* y de sus empresas: posibilidades de promoción (vía en este caso el tránsito al trabajo por cuenta propia), reconocimiento de las competencias adquiridas anteriormente tanto en relación al tipo de puestos de trabajo ocupados por los inmigrantes como en relación a los ingresos obtenidos, estabilidad en el empleo y menores niveles de rotación de la fuerza de trabajo, posiciones cuasi-monopolistas de control de determinadas franjas del mercado por parte de las empresas del *enclave*, etc.

Pero ¿a qué se debía el «milagro» del *enclave*? ¿Era un fenómeno aplicable a otras minorías en Estados Unidos? ¿Cuáles eran las condiciones que posibilitaban su emergencia? En definitiva, ¿que factores permitían dar cuenta de la reiterada presencia (o ausencia) de ciertas minorías étnicas en el trabajo por cuenta propia? Para este enfoque de la sociología de la *empresarialidad étnica*, la *economía de enclave étnico* surgía cuando una primera oleada de inmigrantes dotados de un capital significativo y de cierta experiencia y competencias de gestión en el ámbito de los negocios, se concentraba de manera destacada en un territorio determinado, generando empresas y negocios de distinto tipo. Estas empresas y negocios empleaban como fuerza de trabajo de bajo coste a otros compatriotas, llegados en oleadas migratorias posteriores y dotados de unos perfiles formativos y de unas trayectorias de clase claramente diferenciadas de las primeras oleadas.

Las sucesivas oleadas migratorias (desprovistas a menudo de las competencias lingüísticas y formativas requeridas por la sociedad de llegada y sometidas a discriminación étnica en los mercados de trabajo autóctonos) tendían a concentrarse en el mismo área metropolitana, atraídas por las oportunidades de empleo ofertadas por las empresas de sus compatriotas. Esto garantizaba no sólo el acceso a una fuerza de trabajo altamente disponible y barata por parte de las empresas del *enclave*, sino una masa crítica de consumidores con demandas y pautas de consumo específicas que configurarían una especie de mercado cerrado (monopolio) controlado por las empresas del *enclave*. Dichas empresas compensaban sus, a menudo, reducidas dimensiones por medio de fórmulas de cooperación comunitaria que posibilitaban estrategias empresariales de integración vertical y horizontal orientadas al control comunitario del mercado y de los beneficios en él generados (por ejemplo, mediante consumo en otras empresas del *enclave*, mediante la colaboración con proveedores también pertenecientes al *enclave* o por medio de la inversión de una parte de los beneficios obtenidos en otras empresas del *enclave* o en bienes y servicios ofertados por éstas...).

Por otro lado, para los impulsores de esta perspectiva de la *empresarialidad étnica*, los *enclaves* no consistían en actividades marginales, ni estaban compuestos, simplemente, por pequeños negocios como los que predominaban en los «barrios étnicos» para satisfacer ciertas demandas básicas de los diferentes colectivos inmigrantes. Este tipo de negocios acompañarían regularmente a los procesos de asentamiento de las poblaciones inmigrantes y, en ese sentido, no suponían novedad alguna. El *enclave*, sin embargo, además de satisfacer las necesidades específicas del colectivo inmi-

grante que lo impulsaba, sería capaz de ir más allá e incidir en el tejido económico general de la sociedad de llegada. La dinámica económica de las sociedades contemporáneas quedaba así ligada y conectada (*incrustada*) en la dinámica de *lo social* y *lo comunitario* (dependiente en este caso del comportamiento empresarial de determinada minoría «étnica»).

No obstante, si la *economía de enclave* no podía ser equiparada sin más a las pequeñas empresas gestionables mediante el autoempleo o el recurso al trabajo no remunerado de otros familiares, estaremos obligados a considerar la importancia que tenía para el *enclave* la cuestión del acceso y estabilización de una fuerza de trabajo barata y suficientemente abundante<sup>128</sup>. Esta situación colocaba a las empresas del *enclave* ante un dilema ya que, por un lado, necesitaban acceder de forma continuada y regular a una fuerza de trabajo de bajo coste para garantizar su viabilidad y competitividad en sectores «abiertos» de la economía; pero, al mismo tiempo, la necesidad de contener al máximo los costes laborales para aumentar la competitividad de las empresas derivaba en unas condiciones salariales y de trabajo poco atractivas para los empleados (potenciando así la alta rotación de la fuerza de trabajo y su trasvase hacia sectores externos al *enclave* o hacia el autoempleo dentro del mismo).

¿Cómo garantizar entonces durante el tiempo necesario la estabilidad del vínculo entre fuerza de trabajo y puestos de trabajo? ¿Cómo posibilitar la estabilidad, en general, de los diferentes tipos de intercambio presentes en la dinámica económica propia del *enclave*? La respuesta de la perspectiva de las *economías de enclave étnico* no será, en este sentido, muy diferente de las ya avanzadas por los planteamientos vistos en los capítulos anteriores: la clave (supuestamente) estabilizadora, el garante último de la viabilidad y eficacia en los negocios por parte de las *economías de enclave*, radicará, una vez más, en *lo comunitario* y en los recursos de todo tipo que dicho *comunitarismo* pondrá a disposición del grupo gracias a los principios de solidaridad (*limitada* y *forzada*) intragrupal vigentes en sus intercambios (*solidarismo*). Es decir, residirá en la capacidad de *incrustar* la dinámica económica dentro de las estructuras sociales que dan forma al colectivo impulsor de la *economía de enclave*.

Así pues el *comunitarismo* y el *solidarismo* volverán a actuar una vez más como los rasgos diferenciadores de las *economías de enclave étnico*, como aquello que les otorgaría su propia identidad y que permitía considerarlas como una alternativa a los mercados de trabajo convencionales de las sociedades de llegada. Ahora bien, si las *economías de enclave étnico* partían de unas condiciones similares a las de los mercados de trabajo *secundarios*, pero lograban al mismo tiempo reproducir en gran medida las características de los mercados de trabajo *primarios* ¿por qué no considerarlas simplemente una extensión de unos u otros mercados? A simple vista, la cuestión parece sencilla: o considera-

---

<sup>128</sup> Más aún si tenemos en cuenta que la mayoría de los sectores de actividad económica en los que se localizaban las empresas del *enclave* solían ser sectores y actividades escasamente automatizados y muy intensivos en factor trabajo, lo cual convertía a los costes laborales (principalmente salariales) en un factor clave de su competitividad con respecto a otras empresas externas al *enclave*.

mos que las *economías de enclave étnico* no logran reproducir las condiciones de los mercados de trabajo *primarios* (y, por lo tanto, deberíamos considerarlas una modalidad más de mercado de trabajo *secundario*), o bien aceptamos que eran capaces de garantizar a sus participantes condiciones equiparables a las existentes en los mercado de trabajo *primarios* (y las podríamos entonces considerar como parte de los mismos). ¿Por qué esta necesidad de diferenciar (étnicamente!) lo que ocurría en el tejido empresarial cubano de Miami? ¿Por qué no considerarlo un ejemplo más de la dinámica «segmentada» de los mercados de trabajo (dinámica, por otro lado, nunca cuestionada por la perspectiva del enclave, tan sólo ampliada en sus posibilidades: de dos a tres tipos de mercado)?

La razón de esta «excepcionalización» y «etnificación» de la dinámica de parte del tejido económico de la ciudad de Miami radicaba, como hemos visto, en la presencia del *comunitarismo* y el *solidarismo*, de la *incrustación* de la economía en *lo social*. Estos elementos característicos de determinadas minorías étnicas convertían al fenómeno de los *enclaves étnicos* en algo especial («étnico», comunitario), transformando lo que, de otro modo, como decían Portes y Stepick [1.993: 145], no serían más que «puras» relaciones (capitalistas) de mercado. Sin embargo, este impacto de los vínculos comunitarios sobre la actividad económica de los grupos (su *incrustación* en las estructuras sociales, normativas y de sentido) era, precisamente, lo que permitía, por ejemplo, a autores como Granovetter [1.985], cuestionar las explicaciones ortodoxas de la acción económica, así como reivindicar una mirada sociológica sobre los fenómenos económicos frente a las explicaciones de los mismos en términos exclusivamente de mercado. ¿Deberíamos considerar que la fundamentación empírica de estos planteamientos de Granovetter se basaba únicamente en fenómenos y comportamientos exclusivos de determinadas minorías étnicas o cabría pensar que se refería a rasgos generalizables al conjunto de la dinámica económica?

De hecho, los mecanismos reguladores de las *economías de enclave étnico* señaladas por Portes *et al.* ¿no son muy similares a los subrayados por los teóricos del *paradigma de la especialización flexible* [PIORE y SABEL, 1.990], es decir, del «nuevo régimen productivo» que, según estos autores, estaba llamado a sustituir planetariamente al modelo de producción *fordista*? ¿Acaso este «nuevo régimen productivo» en ciernes no se basaba, precisamente, en la regulación *comunitaria* y *solidarista* de los intercambios dentro de tejidos productivos compuestos por redes de pequeñas empresas y contrapuestos a la regulación estatal y a las grandes estructuras organizativas y empresariales del periodo *fordista* [IBID.: 385 y ss.]?<sup>129</sup>

Sabel y Piore, comparando las formas de regulación de la *especialización flexible* y de la antigua producción en serie (*fordista*) señalan, por ejemplo: «No obstante, tanto en la producción en serie como en la especialización flexible los precios son demasiado rígidos para decidir la asignación de recursos y, sobre

<sup>129</sup> La importancia de algunos de estos mecanismos reguladores basados en la confianza, la reputación y los vínculos «morales» (más que contractuales) también habría sido señalada, por ejemplo, a propósito de las alianzas estratégicas entre empresas [BOLTANSKI y CHIAPELLO, 2.002: 132-133], en relación a los contratos de prestación de servicios entre empresas subcontratadas y empresas matriz [HOCHEREAU, 2.001: 87-95], etc.

todo, los que son necesarios para que se perpetúe el sistema en su conjunto. En ambos casos se necesitan otros mecanismos de asignación. En la producción en serie, es la empresa la que organiza la investigación, contrata trabajo y garantiza el suministro de material y crédito. En la especialización flexible, son las instituciones de la comunidad – la propia comunidad – las que son responsables de estas tareas» [IBID.: 390]. Más adelante, analizando el «nuevo» paradigma productivo añaden: «El problema de la microrregulación en la especialización flexible consiste, en suma, en un doble dilema que tiene una única solución. La primera parte es la conciliación de la competencia y la cooperación y la segunda la regeneración de los recursos que necesita la colectividad, pero que no son producidos por las unidades de que está compuesta. La solución común es la fusión de la actividad productiva, en el sentido estricto, y la vida, entendida en un sentido más amplio, de la comunidad. Las mismas experiencias que enseñan a los individuos quiénes son les enseñan cuáles son las cualificaciones que deben adquirir, cómo deben colaborar y qué es lo que no han de hacer en su lucha por obtener reconocimiento de la comunidad. En otras palabras, la especialización flexible funciona violando uno de los supuestos de la economía política clásica, a saber, que la economía está disociada de la sociedad. (...) En la especialización flexible es difícil saber dónde termina la sociedad (en forma de vínculos familiares y escolares o de celebraciones comunitarias de identidad étnica y política) y dónde comienza la organización económica. Entre las ironías del resurgimiento de la producción artesanal, se halla el hecho de que su utilización de la tecnología moderna depende de su revitalización de afiliaciones que están relacionadas con el pasado preindustrial» [IBID.: 394]<sup>130</sup>.

La actividad productiva y la vida confundidas. La *economía* y la *sociedad*. ¿Acaso no es este un argumento cercano al de la *incrustación* de lo económico en las estructuras sociales y comunitarias que ha servido hasta ahora para armar los planteamientos de las diferentes aproximaciones a la *empresa*–

<sup>130</sup> La reivindicación de la regulación *comunitarista* de la economía y de cómo la «vida» (*lo social, lo comunitario*) se pone a trabajar y se vincula, densamente, con lo económico, no es exclusiva, evidentemente, de Piore y Sabel, sino que ha sido un lugar común en muchos análisis sobre los «nuevos» tejidos productivos y/o sociedades «postfordistas». Véase, por ejemplo:

«La organización de las relaciones económicas en un distrito industrial suele ir entrelazada con las relaciones sociales, de forma que la frontera entre las esferas empresarial y comunitaria tiende a desdibujarse. Una consecuencia de ello es que el comportamiento económico y las normas de conducta vienen determinadas, al menos en parte, por las normas y expectativas de la comunidad y dan lugar a una ordenación y modos de hacer negocios de carácter tradicional» [SENGENBERGER y PYKE, 1.993: 47].

«El punto de apoyo de esta renovación contemporánea del concepto *marshaliano* de “distrito industrial” está representado por la idea de congruencia entre los requisitos de una cierta organización del proceso productivo y las características socioculturales de un cierto núcleo de población formado lentamente a lo largo del tiempo. En otras palabras, no todo sistema de valores o de instituciones locales es adecuado para constituir la base “histórica” de un distrito industrial, ni tampoco, cualquier tipo de proceso productivo es necesariamente adecuado para ofrecer las condiciones necesarias para una determinada simbiosis entre actividad productiva y la vida comunitaria que caracteriza al distrito industrial (...). La interpenetración y la sinergia entre la actividad productiva y la vida cotidiana es un rasgo dominante y característico del distrito industrial en funcionamiento» [BECATTINI, 1.989: 5-6].

«El tipo de trabajador inmaterial que opera en *Le Sentier* implique que, en efecto, se ha superado el concepto de tiempo de trabajo. En su actividad es cada vez más difícil distinguir el tiempo de trabajo del tiempo global de vida, es casi imposible diferenciar entre el tiempo productivo y el tiempo improductivo (a menos que consideremos como “trabajo” únicamente el momento de la objetivación material de la creación: sin embargo una reducción como ésta se muestra francamente irrealista e insatisfactoria)» [LAZZARATO, MOULIER-BOUTANG, NEGRI y SANTILLI, 1993: 180].

De hecho, esta caracterización de los tejidos productivos de «última generación» tampoco sería tan diferente de lo que Proudhon señalaba en 1.865 a propósito del *mutualismo* como solución de los problemas de la clase obrera:

«La mutualidad, cuyos principales rasgos hemos trazado, ¿no es efectivamente el contrato social por excelencia, un contrato a la vez político y económico, bilateral y conmutativo, que abraza en sus tan sencillos términos al individuo y a la familia, la corporación y la sociedad, la venta y la compra, el crédito, el seguro, el trabajo, la instrucción y la propiedad; las profesiones todas, los contratos todos, los servicios todos, las garantías todas; un contrato que en su alto alcance regenerador excluye todo egoísmo, todo parasitismo, toda arbitrariedad, todo ego, toda disolución social? ¿No es ella verdaderamente esa asociación misteriosa, soñada por los utopistas, desconocida por los filósofos y por los jurisconsultos y definible en dos palabras: contrato de mutuo o de mutualidad?» [PROUDHON, 1.978 (1.865): cap. 13].

*rialidad étnica* abordadas? Esta reivindicación del *comunitarismo* como mecanismo regulador de la dinámica económica «postfordista» efectuada por Piore y Sabel ¿no sería, de hecho, perfectamente adscribible a la perspectiva de las *economías de enclave étnico* y, en general, a buena parte de la *sociología de la empresarialidad étnica*?

Es cierto que Sabel y Piore, en ocasiones, ejemplifican empíricamente sus planteamientos sobre la «nueva» regulación comunitaria de los intercambios económicos por medio de ejemplos relacionados con grupos «étnicamente» marcados (como el análisis del sector textil de Nueva York controlado por chinos, judíos, italianos e hispanos) (Cf. [IBID.: 381 y ss.]). En este sentido, de ser ciertas, las hipótesis movilizadas por el paradigma de la *especialización flexible* podrían servir para corroborar los planteamientos de base de la sociología de la *empresarialidad étnica*. Sin embargo, sin entrar aquí a valorar los argumentos de Sabel y Piore, lo que queremos destacar, únicamente, es que estos investigadores norteamericanos (que, curiosamente, ya habían tenido un impacto notable en las *economías de enclave étnico* vía, por ejemplo, la aportación de Piore a las teorías de la *segmentación de los mercados de trabajo* [DOERINGER y PIORE, 1971] [PIORE y BERGER, 1980]) también señalaron otros muchos ejemplos empíricos («no étnicamente marcados») en los que estarían interviniendo esos mismos principios *comunitarios* de regulación: los *conglomerados regionales* (distritos industriales de la Tercera Italia, centros regionales como los de Birmingham, Solingen, Lyon, Filadelfia, Pawtucket y Connecticut Valley), las *empresas federadas* (desde los *zaibatsu* japoneses a la federaciones empresariales organizadas en torno a una familia como el denominado *systeme Motte* francés), las *empresas-solares* y las *fábricas-taller* (desde la General Electric norteamericana, a las fábricas de aceros especiales de Saint-Etienne o la Boeing Company) [PIORE y SABEL, 1990: 380-385].

Ejemplos, todos ellos, que nos llevarían mucho más allá de «lo étnico», salvo que remarquemos que toda la realidad social se encuentra «étnicamente» organizada (lo cual sea probablemente cierto). En cualquier caso ¿no estaríamos obligados a replantearnos la «excepcionalidad étnica» con la que la sociología de la *empresarialidad étnica* suele marcar a los tejidos empresariales en los que intervienen inmigrantes o minorías étnicas? Que exista un importante tejido empresarial de origen cubano en la ciudad de Miami ¿implica necesariamente que la «cubanidad» sea el elemento fundamental a considerar de cara a comprender la dinámica de dicho tejido económico? La «intromisión» de *lo social* en la dinámica económica de las sociedades capitalistas modernas ¿necesariamente tendría lugar en términos «étnicos»?

Tal y como hemos visto, la propia perspectiva de las *economías de enclave étnico* responderá negativamente a esta cuestión. Algo que se aprecia, implícitamente, en el propio análisis de los mecanismos de solidaridad presentes en el *enclave cubano* de Miami que realizan estos autores. Hasta ahora, la mayor parte de las aproximaciones de la *empresarialidad étnica* habían dado por supuesto que los límites y estructuras sociales de los grupos estaban definidas en clave «étnica» y que dicha iden-

tividad compartida —concebida como un *constructo social* la mayoría de las veces— implicaría una solidaridad intragrupal capaz de diluir las posibles diferencias internas del grupo en pos del bien común. La perspectiva de las *economías de enclave étnico* repetirá básicamente este esquema, aunque complejizará en mayor medida los criterios que convertirían al grupo en un colectivo significado y significativo, es decir, en una *comunidad moral* regida por las relaciones de reciprocidad (*solidaridad limitada*) y obligación (*confianza forzada*).

La perspectiva de las *economías de enclave étnico* (con su caso empírico del *enclave* cubano de Miami y su posterior ampliación del debate sobre la solidaridad étnica a un debate sobre el capital social) hará mayor hincapié en la importancia de los mecanismos de producción de tal *comunidad moral*, una *comunidad moral* estructurada también aquí «étnicamente», pero cuya pertenencia no se derivaba simplemente de un origen común (por lo general *nacional* más que *étnico*), sino de la vivencia compartida del exilio político y de la militancia anticastrista. No bastaba con ser cubano para pertenecer a la *comunidad moral*, sino que había que ser un *buen* cubano y dicha *bondad* dependía de los posicionamientos políticos con respecto a la situación política en Cuba.

Este hecho, junto al reconocimiento de la existencia de una estratificación de clase muy marcada dentro del grupo (por su condición de exiliados políticos más que inmigrantes económicos en muchos casos y que se correspondía con distintas oleadas migratorias del exilio cubano), suponía reconocer, implícitamente, la complejidad y la dificultad de establecer los límites del grupo en tanto que *comunidad moral* y, por lo tanto, los límites de la circulación legítima y obligatoria de la reciprocidad y la confianza como modos de estructuración de los intercambios intragrupales. De este modo, quedaba subrayada también la necesidad de atender a los procesos de construcción y reproducción del grupo como comunidad significada (la solidaridad dentro de los cubanos en Miami no existía antes de la revolución y su consiguiente constitución como exiliados), así como a las distintas modalidades y consecuencias adscritas a la solidaridad grupal como forma de capital social.

Es decir, la perspectiva de las *economías de enclave étnico* terminarían por desplazar el peso de la explicación de *lo étnico* a *lo comunitario*. En el caso concreto del *enclave* cubano la «etnicidad» actuaría como un importante elemento de configuración y articulación de *lo comunitario* (una «etnicidad», no obstante, que no se limitaba a movilizar una procedencia y una cultura comunes, sino que se encontraba atravesada por un determinado posicionamiento político: ser reconocido y aceptado socialmente como —buen— «cubano» por la comunidad cubana de Miami implicaba en gran medida ser «anticastrista»). Sin embargo, la «etnicidad» se convertía en relevante únicamente en tanto que mecanismo articulador y generador de *lo comunitario*. El elemento significativo y diferenciador tenía que ver, precisamente, con esta intervención *comunitaria* en la economía, fuese o no una intromi-

sión «étnicamente» configurada<sup>131</sup>. Lo importante es que el acceso al trabajo por cuenta propia de las minorías étnicas y su éxito en el mismo, dependía de la capacidad del grupo para movilizar un conjunto heterogéneo de recursos (capital, información, fuerza de trabajo, consumidores...) por medio de las redes del capital social del grupo (que podrían adquirir dimensiones internacionales y dinámicas transnacionales), redes que, para la perspectiva de los *enclaves étnicos*, se activarán únicamente dentro de las fronteras establecidas por la *comunidad moral*, pues la solidaridad grupal era una *solidaridad limitada*, al modo del *doble estándar normativo* o *ética del extranjero* de los *pueblos paria*, es decir: delimitando claramente un «nosotros» de un «ellos»<sup>132</sup>.

La subordinación de la dinámica económica de la *economía de enclave* a las reglas comunitarias reguladoras de los intercambios sociales (que no excluían la presencia de cierto grado de utilitarismo en tales relaciones, pero que se trataba de un tipo de utilitarismo muy alejado de la lógica de intercambio de mercado, en la medida en que no implicaba una devolución equivalente en términos monetarios, ni inmediata), la *incrustación* social de la economía, en definitiva, era la responsable de la eficacia competitiva (en términos de mercado) de las empresas del *enclave* y de su viabilidad. Al mismo tiempo, dicha *incrustación* constituía un freno para los conflictos derivados de las diferencias de clase (lo que a su vez se traducía en una mayor eficacia económica) y frente a los excesos de la lógica de mercado como principal mecanismo regulador de los intercambios sociales. ¿Otro capitalismo era posible? ¿Un capitalismo *desde abajo*? ¿Un capitalismo *inmigrante*? ¿Un capitalismo *paria*? ¿Un capitalismo *menos capitalista* en tanto que regulado por estructuras normativas procedentes de la esfera social frente a la lógica abstracta e impersonal del mercado?

Como señalarán los defensores de la perspectiva que estamos analizando, este *capitalismo inmigrante* no estaba conformado por empleadores *más justos* o sujetos a valores culturales innatos que les orientasen hacia una idea de *bienestar común* del colectivo étnico, sino que, como resultado de las condiciones del grupo en la sociedad de llegada y de su constitución como *comunidad moral*, las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes generaban unas dinámicas que — pese a la diferencia potencial de intereses entre empleadores y empleados— garantizaban a medio plazo el bienestar general del grupo. Para los impulsores de la perspectiva de los *enclaves étnicos* era el establecimiento de una *comunidad moral* entre los exiliados cubanos lo que introdujo dentro de la dinámica del *enclave*

<sup>131</sup> El desplazamiento del debate hacia las formas de capital social más arriba señalado creemos que debería ser leído en estos términos.

<sup>132</sup> El que estuviésemos ante una comunidad *transnacionalmente* configurada no impediría que se delimitase un «adentro» y una «afuera», simplemente se complejizarían las redes y los circuitos existentes. El cierre que implica la regulación *comunitarista* de los intercambios habría sido señalada también, por otro lado, como característica del propio paradigma de la *especialización flexible*: «La segunda característica de estas organizaciones de especialización flexible es que limitan la entrada. Esta práctica es una consecuencia de que las comunidades están delimitadas y estas delimitaciones identifican a los que tienen derecho a recibir ayuda social» [PIORE y SABEL, 1.990: 386]. Aunque señalan a este respecto un problema que también será recurrente en las distintas formas de la *empresarialidad étnica*: «Las barreras que impiden la entrada son, pues, uno de los factores importantes (aunque ciertamente no el único) que ponen en peligro la reproducción de los recursos de la comunidad» [IBID.: 387].



un nuevo elemento en lo que de otro modo hubieran sido *puras* relaciones de mercado [PORTES y STEPICK, 1.993: 145]<sup>133</sup>.

Pero con este tipo de afirmaciones ¿no se está presuponiendo que donde hay relaciones *comunitaristas* y vínculos sociales interviniendo no hay relaciones «puras» de mercado? ¿Habría pues que asumir que existen relaciones «puras» de mercado (queriendo remarcar con ello, imaginamos, ajenas a toda regulación social)? ¿Tendremos que aceptar que dichas relaciones «puras» son las que dan forma al capitalismo «de verdad»? ¿Que el capitalismo «de verdad» se define y rige por el mercado, resultando ajeno a su «naturaleza» todo principio de regulación? ¿Que la regulación social del capitalismo se hace siempre a costa del «mercado» (de la lógica de valorización de los capitales) y desde instancias externas al mismo? ¿Que toda presencia de «lazo social» no puede sino llevarnos a un capitalismo «descafeinado», «domesticado» y «light»? ¿Un capitalismo *propio, paria, comunitario*? ¿Un capitalismo de rostro humano? ¿Una república de pequeños productores independientes como la expresada en el sueño *proudhoniano*?<sup>134</sup>

Ahora bien, de cara a reflexionar sobre las posibilidades de un capitalismo «comunitario» ¿no sería conveniente tener en mente los resultados del debate ya señalado sobre los límites del *capitalismo paria* [Cf. Capítulo 2]? En las distintas expresiones de la *empresarialidad étnica*, la primacía reguladora de las estructuras comunitarias (y de las ventajas competitivas que otorgarían a las *empresas*

---

<sup>133</sup> Recordemos, por ejemplo, que para Portes [1.981: 297], los recursos a los que daría acceso la pertenencia a la comunidad moral, posibilitarían a estas minorías responder a la discriminación del mercado de trabajo de la sociedad de llegada con la creación de un capitalismo *matizado* que permitiría a las generaciones sucesivas *escapar de la explotación* en el sector *periférico* de la economía (quizá para caer en la explotación de la *economía de enclave* o en la autoexplotación). En el caso de la *empresarialidad inmigrante transnacional* podríamos señalar algo parecido, pues, por más que se evita hacer del transnacionalismo una forma de resistencia o alternativa desde abajo al capitalismo, sí se considera que la dimensión transnacional proporcionaba a los inmigrantes mayores posibilidades de movilidad social ascendente y de sortear la discriminación de los mercados de trabajo convencionales, en definitiva, atemperar, por medio de vínculos sociales, la «brutalidad» con la que se mostraría la lógica de mercado «descarnada».

<sup>134</sup> Quizá por azar es, precisamente, a estas virtualidades «emancipadoras» hacia las que también se orientan los adalides de la *especialización flexible*: «Es posible imaginar dos tipos de sistemas de especialización flexible. En un sistema restringido, las comunidades aisladas de productores tratarían de hacer fortuna al margen de la suerte de sus rivales —ya fueran ciudadanos del mismo país, cohabitantes del mundo avanzado o habitantes del Tercer Mundo, hundidos, así lo parecería, en sus necesidades primitivas. Este sistema podría parecerse al viejo reino borbón de Nápoles, donde una isla de artesanos, que producían bienes de lujo para la corte, estaba rodeado de un mar subproletario de miseria. En el otro tipo de sistema de especialización flexible, las estructuras comunitarias locales serían coordinadas por una regulación social nacional y la provisión (o, al menos, la supervisión) de las instalaciones de investigación y la formación sería, en parte, competencia del Estado (...). En este sistema, también sería posible modernizar el floreciente sector artesanal de los países del Tercer Mundo de acuerdo con la especialización flexible, en lugar de instar a estos países a imitar la historia de la producción en serie de los avanzados. Este régimen alternativo de especialización flexible se parecería más a la república de artesanos imaginada por Rousseau y Proudhon que a la corte paradisíaca del Nápoles borbón.» [PIORE y SABEL, 1.990: 398-399].

No obstante, debemos señalar que, en el caso de los *distritos industriales* englobados en la *especialización flexible* (aunque recientemente se haya reivindicado cierta diferenciación entre unos fenómenos y otros [BECATTINI, 2.006: 23]), el optimismo ha tenido que ser rápidamente moderado y matizado ante la conversión registrada, por ejemplo en el caso español, de muchos de estos distritos industriales («emancipadores» y/o impulsores, supuestamente, del desarrollo social y regional) en «distritos industriales» [CASTILLO, 1.993 y 1.994]. Otros investigadores sobre los *distritos industriales* (como Sengenberger y Pyke) habrían señalado la existencia de *vías altas* o *anchas* y *vías bajas* o *estrechas* (bajos salarios, precariedad, flexibilidad negativa, etc.) de desarrollo económico, reivindicándose un uso más restrictivo del término de «distritos industriales» para aquellas variantes de desarrollo fundamentadas en las *vías altas* [IBID.: 55]. Otros investigadores (como Brusco) habrían señalado, por ejemplo, la diferencia entre el modelo *ideal* del distrito industrial y los modelos *intermedios* o *híbridos*, mientras que otros (como Ybarra) hablan de modelos *involutivos* de distritos ligados a los fenómenos de economía informal (véase el repaso a estos debates en [CAMISÓN y MOLINA, 1.998: 18]. En cualquier caso, todas estas reformulaciones parecen sugerir que no todo es *igualdad* y *justicia* en la «república de los artesanos»... tampoco, como veremos [Cf. Capítulo 7], en la «república de los inmigrados».

*étnicas*) sería viable, fundamentalmente, en sectores donde tales «economías étnicas» mantendrían cierto grado de control: por ser sectores con una demanda de bienes y servicios muy específicos culturalmente hablando, por constituir sectores previamente abandonados por la población autóctona debido a su escasa rentabilidad, etc. Sin embargo, como la propia perspectiva de los *enclaves étnicos* ha señalado, estos sectores de mercado «étnicamente» controlados tenderían a saturarse rápidamente conforme la comunidad inmigrante se estanca (por ejemplo, por las políticas migratorias restrictivas de las sociedades de llegada o como consecuencia de la mejora de las condiciones de vida en los contextos de partida) y/o conforme otros inmigrantes del grupo tratan de emular y perseguir el «éxito» en los negocios de sus compatriotas. A medio plazo, el desarrollo de las redes empresariales de inmigrantes requerirán, por lo tanto, abrirse a la economía «convencional» y orientar sus actividades y sus recursos más allá del colectivo inmigrante.

Esto supone abrir tales redes empresariales de un ámbito de competencia más o menos restringido (por la ausencia de empresas competidoras o por la limitación «comunitaria» de la competencia interna), a una competencia según «las reglas del mercado»<sup>135</sup>. Es decir, exige a las *economías étnicas* ser capaces de ofrecer los mismos (o mejores) productos y servicios al menor precio posible, lo que no siempre permitirá mantener las pautas reguladoras comunitarias a medio plazo como la estrategia competitiva más eficaz o, en cualquier caso, obligará a adaptar dichas pautas comunitarias (que pueden seguir operando, como en otros muchos ámbitos) a la eficacia de la competencia «en el mercado» (dándose paso, por ejemplo, a la contratación de mano de obra al margen del propio colectivo y de las normas de la *solidaridad limitada* y la *confianza forzosa*, etc.)<sup>136</sup>. Pero entonces ¿qué rasgos significativos y específicos son los que nos permitirán seguir hablando de las redes empresariales de la población inmigrante en términos de «excepcionalidad étnica» (*economías étnicas*, *economías de enclave étnico*, *empresarialidad étnica transnacional*, etc.)? Este proceso de apertura de los análisis de la sociología de la *empresarialidad étnica* más allá de la «etnicidad» lo podremos apreciar con mayor claridad en el capítulo siguiente.

---

<sup>135</sup> Portes y Stepick [IBID.: 136-137] habían señalado, por ejemplo, cómo muchas empresas del *enclave étnico* cubano, sobre todo las mayores y más abiertas a la economía general, optaban por fórmulas más «modernas» de gestión empresarial (incluida la gestión de la fuerza de trabajo) conforme crecían y entraban a competir en sectores más amplios de la economía. Por otro lado, como ya vimos [Cf. Capítulo 3], Bonacich y Modell [1.980] apuntaban la existencia de una clara diferenciación en lo que a la *empresarialidad* se refiere entre los primeras y segundas generaciones de inmigrantes. Estas últimas estarían más formadas y se mostrarían más inclinadas a salir del estatuto de «artesano» o «pequeño comerciante» de sus padres, optando por iniciativas emprendedoras más modernas (por ejemplo negocios de importación-exportación, cadenas de comida rápida...) y recurriendo con mayor frecuencia a bancos, sistemas de ayudas públicas y privadas, técnicas modernas de gestión empresarial, etc. [SIMON, 1.993: 135-136]. Algunos de estos aspectos los retomaremos en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7] a propósito del caso de Lavapiés.

<sup>136</sup> Bailey y Waldinger [1991: 443] señalan a este respecto que, si la renovación de la fuerza de trabajo inmigrante recién llegada se detuviera (o no fuera suficiente como consecuencia del propio crecimiento de la *economía de enclave étnico*) y las *empresas étnicas* tuvieran que recurrir a una fuerza de trabajo externa al grupo considerado, los mecanismos comunitarios reguladores del enclave (y reductores del riesgo de perder las inversiones efectuadas por trabajadores y empresas) dejarían de ser eficaces, en cuyo caso la etnicidad tendería a debilitar las estructuras formativas existentes, estableciéndose entre empleadores y empleados relaciones semejantes a las de las empresas no pertenecientes al *enclave*.

## 5. La reformulación de la sociología de la *empresarialidad étnica*: ¿más allá de la etnicidad?

En los capítulos anteriores hemos tenido ocasión de abordar algunas de las aproximaciones más significativas de la sociología de la *empresarialidad étnica* al fenómeno de las redes empresariales de inmigrantes. Procedentes de tradiciones sociológicas diferenciadas y enfrentadas a menudo entre sí en el debate académico, estas aproximaciones creemos que compartirían, no obstante, una mirada común sobre el fenómeno que estamos considerando. Esa es al menos nuestra hipótesis y es lo que hemos tratado de demostrar hasta ahora a lo largo de esta Primera Parte de la investigación.

Como hemos tratado de poner en evidencia, los distintos planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* hasta ahora considerados abordaban el análisis de las redes empresariales de los inmigrantes partiendo de la construcción de un objeto formal de estudio desde la cual era muy difícil conectar el fenómeno investigado con procesos y dinámicas sociales más amplias que, sin embargo, serían constitutivas del mismo. De este modo, como hemos tenido ocasión de comprobar, para buena parte de las aproximaciones que hemos visto, la *empresarialidad* de los inmigrantes sería expresión de la capacidad de *agencia* de los mismos y remitiría, básica y fundamentalmente, a dichos grupos inmigrantes: a sus características, a sus recursos materiales y simbólicos, a sus redes sociales, a sus instituciones culturales o a su modo de adaptarse al contexto —no siempre analizado— de las sociedades de llegada. Los distintos abordajes se movían en todos los casos, con mayor o menor grado de entusiasmo, dentro de lo que hemos denominado *comunitarismo* y el *solidarismo*.

Pero ¿acaso no son reales estas fórmulas *comunitaristas* de gestión de recursos y de los intercambios? ¿No se ha podido constatar la movilización de los sentimientos de pertenencia grupal (¿étnica?) con el objetivo de lograr activar la solidaridad interna del grupo y la reciprocidad hacia los iguales? ¿Se trataba de explicaciones necesariamente «falsas»? Lógicamente, la respuesta es que no. Si por algo se ha caracterizado, precisamente, la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana es por la proliferación de estudios empíricos que, con mayor o menor solvencia, han «demostrado» la presencia recurrente entre las prácticas empresariales de los inmigrantes de estos componentes *comunitaristas* y *solidarios*.

Sin embargo, este modo de construir el objeto formal de estudio ¿no nos aboca a la «excepcionalidad étnica» que hemos previamente criticado? Referido a sí mismo ¿podemos esperar que nuestro objeto formal de estudio «hable» de otra cosas que de inmigrantes o de determinadas poblaciones étnicamente diferenciadas? ¿Puede la «etnicidad» ser simultáneamente el punto de partida (la causa explicativa) y de llegada (el hallazgo o el resultado) de nuestras investigaciones sobre los

comportamientos económicos de los inmigrantes? ¿O acaso los comportamientos económicos (o de otro tipo) de los inmigrantes son menos excepcionales de lo que creíamos? Y aún en el caso de que fueran «étnicamente excepcionales» (cualitativa o cuantitativamente hablando) ¿no podrían tener que ver con procesos sociales de carácter general? ¿No deberían ser referidos a estos? ¿No podrían los estudios sobre inmigrantes (en este caso sus redes empresariales) servirnos para hablar de más cosas que de sí mismos y permitirnos dar cuenta de estos procesos de transformación general de la sociedad? ¿No era eso lo que pretendían en gran medida los sociólogos y estudios «clásicos» a los que antes hemos aludido [Cf. Capítulo 2]? ¿No es cierto que la práctica científica (también en las ciencias sociales) no consiste tanto en oponer discursos *falsos* a discursos *verdaderos*, sino hipótesis con mayor o menor capacidad explicativa?

Así pues, el problema de muchas de estas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* no radicaría tanto en que fueran «falsas», sino en que su énfasis en el *comunitarismo* y el *solidarismo* nos habría condenado a asumir la «excepcionalidad» y el «autismo» del fenómeno investigado. Nos impide hablar de otras cosas que de inmigrantes (y, más concretamente, de inmigrantes que trabajan por cuenta propia; y, más concretamente, de inmigrantes que trabajan por cuenta propia y proceden de tales o cuales regiones; y, más concretamente, etc.) o, al menos, nos impide hacerlo expresamente (pues, implícitamente, y sin problematizar sociológicamente estas aproximaciones van a remitirse permanentemente a las dinámicas de las sociedades contemporáneas). Limita, en definitiva, la capacidad explicativa de nuestras hipótesis e investigaciones: «son cosas de mujeres», «son cosas de mayores», «son cosas de inmigrantes». Nos obliga a movernos en el presente continuo o, a lo sumo, a explicar (más bien describir por medio de una catalogación de comportamientos atados a un lenguaje enrevesado) lo que ya ha pasado. Nunca anticipar (hipotéticamente, por supuesto), lo que se podría estar fraguando en lo que a la transformación de las colectividades sociales se refiere.

Sin duda, algunas de estas limitaciones habrían sido también señaladas por las aproximaciones vistas hasta ahora, como pondrían de manifiesto las lecturas críticas del optimismo y culturalismo inicial, el cuestionamiento del llamado *nacionalismo metodológico*, la referencia (tímida la mayoría de las veces) a las características de los tejidos económicos (nacionales y transnacionales) en los que se insertan estas iniciativas, su apertura hacia debates más amplios presentes en las ciencias sociales, etc. Sin embargo, a estas críticas, se añadieron otras procedentes también de planteamientos adscribibles a la sociología de la *empresarialidad étnica*. Una de las tentativas de superación estas deficiencias y limitaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* más debatidas fue la denominada *perspectiva interactiva* de, entre otros, Roger Waldinger y Howard Aldrich. Estos autores tratarán de llevar la *empresarialidad étnica* más allá de la etnicidad, reivindicando la importancia de las estrategias empresariales de los *inmigrantes* fruto de las características y recursos grupales, así como de su interacción con la *estructura de oportunidad de mercado* de las sociedades de llegada.

Los planteamientos de Waldinger *et al.* se convirtieron así en una alternativa destacada a las aproximaciones de la *empresarialidad étnica* existentes, centrando buena parte del debate en este ámbito de la sociología, cuyos investigadores, de una manera u otra, se vieron obligados a lidiar con sus planteamientos, ya fuera para apoyarlos o para criticarlos. Algunas de las críticas más interesantes a los planteamientos de la *perspectiva interactiva* procedieron de la llamada «teoría» de *recursos de la empresarialidad* formulada por Light *et al.* y del enfoque de la *incrustación mixta* de Rath y Kloosterman. Ambas aproximaciones, sin embargo, más que un cuestionamiento de la *perspectiva interactiva* y de la reordenación de los términos del debate que ésta supuso, constituyen, tal y como veremos, reelaboraciones de los planteamientos de Waldinger *et al.* que buscan ampliar y complejizar sus análisis. Ambas aproximaciones participarían también, en distinto grado, del desplazamiento de la *empresarialidad étnica* más allá de los límites del grupo, sus características y sus recursos, por lo que hemos considerado conveniente presentarlas agrupadas en un mismo capítulo.

### 5.1. La *perspectiva interactiva* de la *empresarialidad étnica*

Waldinger [1.989: 50] parte de una crítica a los planteamientos —calificados por él de *culturalistas*— que habían colocado de manera casi unilateral el énfasis explicativo de la *empresarialidad étnica* en las características y recursos (premigratorios o postmigratorios) de las minorías étnicas de origen inmigrante, ignorando así que los recursos e instituciones sociales y culturales de estos grupos que pudieran, eventualmente, facilitar su acceso a los modos de empleo por cuenta propia, de poco servirían si la sociedad de llegada no contara con oportunidades de negocios disponibles y accesibles para ellos. Para Waldinger [1.986a: 257-258], estas aproximaciones *culturalistas* no eran, necesariamente, erróneas (no niega la importancia de los recursos y características de los grupos a la hora de explicar el éxito en la *empresarialidad étnica*), pero sí insuficientes, ya que por importante y necesaria que fuera la propensión a los negocios inducida culturalmente, ésta no sería una condición suficiente para el éxito emprendedor de los inmigrantes.

Así pues, frente a estas limitaciones explicativas de las aproximaciones a la *empresarialidad étnica* señaladas, Waldinger *et al.* [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 112] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 13] [WALDINGER, 1.993b: 693] van a formular la denominada *perspectiva interactiva* como un corpus teórico que prestaría atención a 3 aspectos, desde su punto de vista, fundamentales: el acceso de los grupos étnicos a oportunidades de mercado, las características de tales grupos y sus estrategias emergentes. Aunque enseguida las abordaremos con mayor detalle, anticipemos que las *estructuras de oportunidad* harían referencia a las condiciones de mercado favorables para los bienes y servicios orientados hacia los compatriotas, así como las situaciones que posibilitarían la apertura de los negocios de los inmigrantes hacia un mercado más amplio que el de

los propios *paisanos*. Las estructuras de oportunidad harían también referencia a las vías por las que se accede a los negocios, vías que dependerán en gran medida de los niveles de competencia interétnica y de las políticas estatales. Las *características de los grupos* incluirían factores tales como el carácter selectivo de las migraciones, la cultura y los tipos de expectativas existentes en ellos en relación a su integración en la sociedad de llegada. Tendrían también en cuenta las posibilidades de movilización de recursos, las redes sociales étnicas, la capacidad de organización general, etc. Finalmente, las *estrategias étnicas* serían el resultado de la interacción entre oportunidades de mercado y características grupales. Las estrategias étnicas harían referencia al modo en que los grupos étnicos se adaptan a su entorno y elaboran sus propios nichos a partir de los recursos que las estructuras de oportunidad ponen a su disposición [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 114] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 21] [WALDINGER, 1.993b: 693-694]. Veamos todos estos elementos con algo más de detalle.

### *Estructuras de oportunidad de mercado*

Las estructuras de oportunidad harían referencia, como acabamos de señalar, a circunstancias históricamente contingentes que moldean las posibilidades disponibles para los propietarios de los *negocios étnicos*. Los recursos étnicos sobre los que tanto hincapié se había hecho previamente serían, sin duda, necesarios para el éxito en los negocios, pero tales recursos sólo serían capaces de proporcionar una ventaja competitiva a las *empresas étnicas* si éstas se ajustasen al entorno en el que los *negocios étnicos* funcionan [WALDINGER, 1.986a: 259]. Dicho en otras palabras, ya no se trataría, simplemente, de que las tradiciones culturales o la reacción a la discriminación vivida en las sociedades de llegada inclinen a determinadas minorías étnicas hacia los modos de empleo por cuenta propia. Tales tradiciones y reacciones pueden estar presentes y, sin embargo, difícilmente podrán derivar en la configuración de una tupida red empresarial si no hay nichos de mercado a su alcance. La *empresarialidad étnica* remitirá pues a algo más que a una mera cuestión de *agencia* por parte de los inmigrantes. Por lo tanto, dentro de las estructuras de oportunidad serán fundamentales las condiciones de mercado, que podrían, por ejemplo, favorecer únicamente a los negocios orientados a satisfacer necesidades de la comunidad étnica (*mercado étnico*) o impulsar también aquellos *negocios étnicos* orientados a un público más general (*mercados no étnicos*), lo cual implicaría mayores oportunidades para este tipo de empresas [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 114] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 21] [WALDINGER, 1.986b: 19]<sup>137</sup>.

---

<sup>137</sup> Esta diferenciación de los nichos de mercado disponibles en función de si se trata de mercados *étnicos* o *no étnicos* será ampliada, posteriormente, por Barret, Jones y McEvoy [1.996: 797-798]. Estos autores señalan que serían cuatro los nichos de mercado disponibles para las *empresas étnicas*: i) el *espacio étnico local*: es el nicho de negocios inmediato, se basa en la concentración residencial de compatriotas que actúan como clientes, lo cual supone un importante límite para su crecimiento; ii) el *espacio local no étnico* o *espacio intermedio*: en él las empresas operan en mercados suburba-

Para la *perspectiva interactiva* los *mercados étnicos* se caracterizarían por el hecho de que la demanda de las *empresas étnicas* surgiría, principalmente, del propio colectivo inmigrante, un colectivo marcado por unas preferencias y unas demandas de consumo a las que podrían responder mejor (o únicamente) quienes conocen y comparten ese tipo de necesidades, es decir, los propios inmigrantes. Este tipo de negocios –que implicarían una conexión directa con los países de origen de los inmigrantes y un conocimiento de sus gustos y preferencias de consumo, cualidades no siempre presentes entre los emprendedores nativos– suelen dedicarse a productos culinarios y, en general, a productos culturales (periódicos, música...), haciéndose rápidamente con un hueco dentro del colectivo inmigrante [WALDINGER, 1.986a: 259-260 y 1.986b: 20] [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 115] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 22-23]<sup>138</sup>. Las *cadenas migratorias* y la discriminación por parte de los grupos mayoritarios derivarían en la construcción de áreas residenciales étnicamente segregadas que supondrían para los negocios de los inmigrantes un *mercado cautivo*. Estas concentraciones iniciales de inmigrantes en determinadas zonas y barrios de las ciudades –muy significativas sobre todo en las primeras etapas de asentamiento de los grupos inmigrantes– podrían en ocasiones consolidarse y dar lugar a concentraciones a largo plazo que posibilitarían las redes de reclutamiento de proveedores étnicos y de trabajadores [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 115].

Para Waldinger *et al.* [IBID.] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 23] [WALDINGER, 1.986b: 20] la ventaja de satisfacer la demanda de consumidores étnicos consistiría en disfrutar de una posición protegida de mercado, como consecuencia de que los miembros de la comunidad pueden preferir relacionarse con compatriotas y también porque los costes de conocer los deseos y gustos específicos de los colectivos inmigrantes inhibiría muchas veces a las empresas autóctonas, sobre todo en los primeros momentos de asentamiento del colectivo inmigrante, cuando las dimensiones de éste son aún pequeñas y el grupo resulta poco visible para los extraños<sup>139</sup>. No obstante, la delimitación del mercado al propio colectivo inmigrante sería, al mismo tiempo, la principal debilidad de muchas de estas iniciativas empresariales de los inmigrantes, que verían así limitadas considerablemente sus posibilidades de crecimiento [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 23].

---

nos de población blanca, aunque en sectores de escasa rentabilidad afectados por las grandes cadenas de distribución, así como por las cadenas de supermercados de bajo coste; iii) el *espacio étnico no local*: integrado fundamentalmente por negocios mayoristas que actúan a escala regional, nacional o internacional; y iv) el *espacio no étnico y no local*: aparentemente sin fronteras establecidas. Un desarrollo de estos aspectos puede verse también en [JONES, BARRET y McEVOY, 2.000].

<sup>138</sup> Los negocios especializados en resolver los problemas y demandas específicos derivados de la condición inmigrante (agencias de viaje, empresas de consulta jurídica, contables...) serían otra forma habitual de acceso a la *empresariedad étnica* vía este *mercado étnico*.

<sup>139</sup> Esto es lo que habría ocurrido, como señalaremos brevemente en la Segunda Parte de la investigación, en el contexto español y madrileño, por ejemplo, en relación a los servicios de transferencia de remesas y de distribución de determinados productos de alimentación.

En este sentido, el principal obstáculo para el crecimiento de las *empresas étnicas* sería el propio *mercado étnico* y su limitada capacidad de absorción de los negocios de inmigrantes, en tanto en cuanto estaría conformado por una población relativamente reducida, empobrecida y, a menudo, con escaso poder de compra. Si a esto le añadimos que el inmigrante «emprendedor» se enfrentaría a un entorno complicado en el que la exclusión de otras oportunidades de empleo sería una de las principales causas de su inclinación al trabajo por cuenta propia, podremos comprender que los *mercados étnicos* tienden a saturarse con facilidad como resultado de la proliferación de pequeñas iniciativas, de la fuerte competencia y de los altos índices de quiebra de los negocios [WALDINGER, 1.986a: 260] [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 115-116].

No obstante, pese a estas previsiones pesimistas con respecto a los *negocios étnicos* orientados únicamente hacia los *mercados étnicos*, Waldinger *et al.* [WALDINGER, 1.986a: 261-262] [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 116] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 24] se mostrarán optimistas con respecto a las potencialidades de la *empresarialidad étnica*. Para estos autores, el *mercado étnico* podría servir también como plataforma de despegue para que las *empresas étnicas* se expandan hacia «sectores de exportación», sectores caracterizados por no reducir los intercambios (con clientes, proveedores, etc.) a los miembros del colectivo étnico. En cualquier caso, la clave para el crecimiento de los negocios de los inmigrantes dependería de su apertura hacia mercados situados más allá de la comunidad étnica, siendo crucial saber qué entornos económicos posibilitarían a los inmigrantes emprendedores dar el salto de los *mercados étnicos* a los mercados de carácter más general.

La posibilidad de apertura de los negocios de inmigrantes hacia mercados no circunscritos al propio colectivo inmigrante (aquellos que la *perspectiva interactiva* denominará *mercados no étnicos*) estaría, no obstante, fuertemente condicionada por la propia estructura del sector considerado (número de empresas, requisitos tecnológicos y de capital previos, etc.). Así, por ejemplo, los sectores económicos donde prevalece una demanda de productos estandarizados, economías de escala, costes de entrada elevados, etc. constituirían un obstáculo importante para la creación de nuevos negocios por parte de los inmigrantes; mientras que los sectores donde son menos frecuentes las técnicas de producción y distribución en masa serían los sectores donde las empresas de inmigrantes podrían más fácilmente encontrar su hueco [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 116] [WALDINGER, 1.986a: 262-265]. Los defensores de la *perspectiva interactiva* [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 116-117] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 25-27] [WALDINGER, 1.986b: 22-23] señalarán, al menos, cuatro tipos de entornos económicos donde las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes podrían tener más posibilidades de escapar de las limitaciones del mercado «étnico»:

i) Mercados desatendidos o abandonados: los mercados muchas veces se encuentran desatendidos por las grandes empresas de distribución (y muchas veces también por los propios pe-



queños comercios), por ejemplo, en los centros urbanos y en los barrios degradados donde se concentran en gran medida los inmigrantes y donde la propia configuración urbana favorece la instalación de pequeñas empresas.

ii) Mercados con escasa presencia de las economías de escala: los mercados donde las economías de escala son poco eficaces o viables serían otro ámbito interesante para los *negocios étnicos*. No siendo posibles (o rentables) las estrategias intensivas en capital, los *negocios étnicos* podrían abordar eficazmente el alto nivel de competencia del sector mediante la «autoexplotación» de los propietarios de las empresas.

iii) Mercados con una demanda inestable o incierta: cuando una parte considerable de la demanda es incierta o inestable suele cubrirse por medio de pequeñas empresas (como las de los inmigrantes), a las que se supone más flexibles que las grandes empresas ante los cambios frecuentes de la demanda (o las únicas interesadas en hacerse cargo de un mercado tan incierto y escasamente rentable).

iv) Mercados de productos y servicios exóticos: otra alternativa en el mercado general para los negocios de los inmigrantes puede ser la demanda por parte de la población nativa de bienes y servicios exóticos, demanda que posibilitaría a los inmigrantes convertir los contenidos y símbolos de la *etnicidad* en mercancías y recursos para los negocios. Se trataría de una alternativa interesante para los inmigrantes en la medida en que estarían en mejores condiciones para proporcionar o dotar de la suficiente «autenticidad» a los productos y servicios culturalmente específicos demandados por la población autóctona.

Así pues, para la *perspectiva interactiva* [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 117] [WALDINGER, 1.986a: 265 y 1.986b: 25-26] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 27-28], la presencia de determinadas minorías étnicas y/o inmigrantes en los modos de empleo por cuenta propia no sólo tendrían que ver con los recursos disponibles para el grupo, sino también con la estructura de oportunidades existente. Estas oportunidades quedarían determinadas en gran medida por las condiciones de mercado y por el desarrollo de entornos económicos que facilitarían o no la apertura de las iniciativas empresariales de los inmigrantes más allá de los límites del propio colectivo de referencia. No obstante, la confluencia de determinadas condiciones de mercado favorables no resultaría suficiente para el desarrollo de la *empresarialidad étnica*, ya que, además de oportunidades de negocios en determinados nichos económicos, los inmigrantes necesitarán tener acceso a la propiedad o al control de dichos negocios. Habría, al menos, dos condiciones que afectarían al acceso a la propiedad de los negocios por parte de los inmigrantes: a) el grado de competencia interétnica por los empleos y los negocios disponibles y b) las políticas estatales.

*La competencia interétnica por las oportunidades de negocios y los empleos:* Waldinger [1.986a: 265] considera que, en las sociedades, actuales las oportunidades de autoempleo estarían creciendo despacio, cuando no disminuyendo, de manera que el acceso a oportunidades de negocios para los inmi-

grantes dependería, en gran medida, de las pautas de comportamiento de los «emprendedores» nativos o de las oleadas migratorias previas (en Estados Unidos, por ejemplo: los judíos, los italianos, los irlandeses...) asentadas en determinados sectores de negocios. En algunos casos, la competencia en torno a dichas oportunidades es directa (con el resultado de que los inmigrantes o las minorías étnicas pierden el acceso a los sectores más rentables, concentrándose en un número limitado de actividades), mientras que en otras ocasiones la competencia estaría mediada por *procesos de sucesión residencial y ocupacional* (en cuyo caso, la apertura de nuevas oportunidades de negocio suele reproducir pautas de comportamiento más predecibles) donde el peso de las políticas gubernamentales es considerable [ALDRICH y WALDINGER, 1990: 118-119] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1990: 28]. Los *procesos de sucesión y segregación residencial* harían referencia a fuerzas que reducirían la competencia interétnica existente en torno a las oportunidades de negocios. A nivel de vecindario, los procesos de sucesión ecológica (según los cuales los emprendedores nativos tenderían a buscar oportunidades de negocios fuera de un área residencial determinado cuando, por diferentes razones, dicho grupo nativo no logra reproducirse a sí mismo en ese espacio urbano) generarían «huecos» en el mercado que permitirían a los inmigrantes acceder al control de los negocios, aprovechándose además, en muchas ocasiones, de la presencia de otros compatriotas como consumidores [WALDINGER, 1986a: 265-266], [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1990: 29], [ALDRICH y WALDINGER, 1990: 119-120].

En cuanto a las políticas estatales, para la *perspectiva interactiva* [IBID.: 121] el impacto de las mismas en la *empresarialidad étnica* suele ser indirecto y derivarse de políticas de carácter más general relativas a la regulación del mercado de trabajo y de los flujos migratorios. En su opinión, se podría establecer una clara distinción entre los países donde el trabajo es el principal objetivo de las políticas migratorias y aquellos donde priman más bien objetivos de reunificación familiar, crecimiento demográfico, etc.: mientras que en los primeros se produciría un fuerte control del mercado de trabajo que dificultaría el crecimiento de la *empresarialidad étnica* (sería el caso de buena parte de los países europeos, donde la apertura de negocios por cuenta propia requiere de la obtención de permisos de trabajo específicos, accesibles únicamente después de muchos años de trabajo como asalariados), en los segundos (como Estados Unidos) no existirían barreras formales para la movilidad geográfica o económica de los inmigrantes, incrementándose de este modo su potencial emprendedor<sup>140</sup>.

Los países occidentales (en Europa, por ejemplo) contarían, además, con una serie de políticas reguladoras de los negocios y de los mercados de trabajo que limitarían y obstaculizarían, implícitamente, el desarrollo de los *negocios étnicos* por diferentes vías: a través de la concesión de

---

<sup>140</sup> En la Segunda Parte de esta investigación [Cf. Capítulo 7] abordaremos el impacto sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes de algunas dimensiones de las políticas migratorias vigentes en España (básicamente por medio del análisis de la legislación de extranjería).

licencias de apertura o de requerimientos de formaciones específicas, de estándares de salud obligatorios, de salarios mínimos, etc. Todos estos elementos incrementarían los costes de entrada y de mantenimiento de la actividad para los pequeños negocios, sean o no inmigrantes [IBID.] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 31]. Finalmente, habría que señalar también el impacto, mucho menos significativo, de los programas gubernamentales de apoyo económico a las minorías étnicas y/o inmigrantes, programas, por lo general, de poca relevancia económica y que no han tenido importantes efectos a largo plazo en el desarrollo de la *empresarialidad étnica*, aunque sí supondrían un reconocimiento de su importancia simbólica [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 122].

### *Características de las minorías étnicas y/o inmigrantes*

Para la *perspectiva interactiva* [IBID.], las estructuras de oportunidad que acabamos de presentar proporcionan a los potenciales «emprendedores» inmigrantes los nichos y vías de acceso a los negocios, sin embargo no bastan por sí solas para explicar el desarrollo de la *empresarialidad étnica*. El análisis de la *empresarialidad étnica* requerirá, en su opinión, dar cuenta también de las características de los grupos emprendedores, concretamente de dos aspectos: los factores que les predisponen a la *empresarialidad* y la movilización de recursos efectuada.

Los factores que predisponen a los grupos a la *empresarialidad* harían referencia a las competencias y objetivos que los individuos y grupos traen consigo cuando hacen frente a una oportunidad de mercado [IBID.]. Entre las más relevantes estarían:

i) La migración selectiva: las migraciones serían procesos selectivos, por ejemplo, en relación al «capital humano» que los inmigrantes traen consigo de las sociedades de origen. La *empresarialidad étnica* constituiría una estrategia de carácter colectivo y, en ese sentido, podría generar una presión social que condicionase la actividad en los pequeños negocios de individuos y grupos, presión social que englobaría al proceso migratorio mismo [WALDINGER, 1.986a: 268]. Las competencias de tipo individual (por ejemplo, la experiencia previa en los negocios) también podrían incidir, si bien su grado de importancia en la predisposición hacia la *empresarialidad* es difícil de determinar.

ii) Las características de las pautas de asentamiento: algunas, como el tamaño del grupo y la concentración residencial, pueden influir en el desarrollo de los *negocios étnicos*. Por ejemplo, como vimos, la concentración residencial favorecía la emergencia de *mercados étnicos locales* que permitían negocios minoristas dominados étnicamente y orientados a satisfacer las demandas de la clientela perteneciente al grupo étnico [IBID.: 123-124].

iii) La cultura y los tipos de expectativas: junto a la importancia de determinadas tradiciones para el desarrollo de los negocios, habría que tener también en cuenta la capacidad adaptativa de la

cultura a las circunstancias cambiantes: por ejemplo, como consecuencia de la transformación en las perspectivas de retorno de muchos inmigrantes o las variaciones culturales existentes a la hora de valorar la «rentabilidad» (y deseabilidad) de un negocio por cuenta propia o de un empleo por cuenta ajena [IBID.: 125] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 33].

En relación a este último elemento (enfaticado frecuentemente, como vimos, por otras aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*), los impulsores de la *perspectiva interactiva* consideran difícil poder diferenciar entre los efectos producidos por los valores del grupo importados desde las sociedades de origen, o por los valores generados a raíz de la experiencia migratoria y el asentamiento en las sociedades de llegada. Para Aldrich y Waldinger [1.990: 126] existirían factores estructurales que limitan la capacidad de las comunidades étnicas para preservar y mantener los valores y costumbres «tradicionales» del grupo, mostrándose escépticos ante las concepciones del grupo étnico como un todo *hipersocializado* dentro de una herencia cultural determinada y situada al margen de la estructura social y de las instituciones. En este sentido, apostarán por enfatizar la movilización de recursos más que los factores culturales (algo coherente, por otro lado, con la centralidad que otorgarán, como enseguida veremos, a la cuestión de las «estrategias» de los inmigrantes).

Waldinger *et al.* [IBID.: 126-127] parten del presupuesto de que poner en marcha y mantener un negocio –inmigrante o no– requiere de una serie de requisitos básicos: capital y trabajo. Parten también del hecho de que los vínculos personalistas y familiares son parte fundamental de los negocios en todas las sociedades capitalistas. Es decir, que los rasgos generales de la «pequeña burguesía» tenderían a ser semejantes en muchos lugares diferentes, concretamente en lo que se refiere al recurso a la fuerza de trabajo familiar y al uso de los empleados asalariados como una extensión, más que como una sustitución, del trabajo de la persona propietaria del negocio. En este sentido, cabría pensar, por lo tanto, que el éxito en los pequeños negocios dependería de la movilización de recursos «de clase». La *perspectiva interactiva* [IBID.: 127] va a recoger aquí, sin embargo, la distinción previamente formulada por Light *et al.* [LIGHT, 1.984] [LIGHT y BONACICH, 1.988] [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a] [LIGHT y GOLD, 2.000] entre recursos «étnicos» (cualquier elemento característico de un grupo étnico a disposición de cualquiera de sus miembros por el hecho de pertenecer a dicho grupo: bagaje cultural, solidaridad reactiva...) y recursos «de clase» (propiedad privada de los medios de producción y distribución, «capital humano», dinero para invertir, valores burgueses...) de las minorías étnicas, una distinción que consideran crucial para el estudio de la *empresarialidad étnica* en la medida en que permite diferenciar las *empresas étnicas* de los pequeños negocios en general (donde, aparentemente, no intervendrían los recursos «étnicos» dado que la etnicidad no estaría «visibilizada» en estos grupos mayoritarios y no actuaría como elemento de movilización activa de sus miembros).

Si atendiésemos, únicamente, a los recursos «de clase», podríamos esperar que las empresas fueran bastante semejantes entre sí, independientemente de quien fuera el propietario de las mismas. Sin embargo, las aproximaciones a la *empresarialidad étnica* subrayan que los *negocios étnicos* diferirían del resto como consecuencia de la estructura social en la que se movilizan tales recursos, por lo que el énfasis se ha solido colocar en la movilización de recursos «étnicos», entendiendo dicha movilización como una actividad colectiva que se apoyaría en relaciones familiares, de parentesco y de pertenencia étnica compartida, con el fin de acceder a los recursos de trabajo y capital. No obstante, Aldrich y Waldinger [1.990: 127] matizarán que, en la medida en que no se han efectuado suficientes estudios comparativos con *empresas no étnicas*, estos planteamientos habrían sobredimensionado el componente étnico de la movilización de recursos (la *excepcionalidad étnica* a la que ya nos hemos referido), olvidando la incidencia de los recursos «de clase»<sup>141</sup>.

Sin embargo, pese a esta advertencia, los impulsores de la *perspectiva interactiva* van a considerar que la *etnicidad* sería un recurso útil para la *empresarialidad* en la medida en que las estructuras sociales que posibilitan la conexión entre los diferentes miembros del grupo étnico entre sí podrían ser convertidas en ventajas para los negocios [WALDINGER, 1.986a: 269 y 1.986b: 32]. Por ejemplo, la información sobre permisos requeridos, legislación, prácticas de gestión, proveedores disponibles y sectores de negocios interesantes, se obtiene frecuentemente por medio de redes personales y a través de vínculos indirectos con la comunidad étnica de pertenencia [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 127-128] [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTEGREG *et al.*, 1.990: 134]. Estos grupos contarían con toda una serie de ceremonias rituales, así como de asociaciones especializadas y medios de comunicación, mediante los cuáles también se podría obtener información relevante para los negocios. Cuando la información se obtiene por medio de las redes étnicas suele ser común que el grupo étnico tienda a concentrarse en un número limitado de sectores de actividad: los recién llegados, gracias a la disponibilidad de contactos, a las oportunidades de aprendizaje del negocio, a la emulación de pautas de comportamiento exitosas..., encontrarían empleos en los sectores de actividad en los que ya existen negocios de otros *paisanos*. Por el contrario, quienes trabajan en grandes empresas de la economía convencional, junto a miembros de los grupos étnicos dominantes, tendrían menos posibilidades de orientarse hacia el trabajo por cuenta propia [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 128].

---

<sup>141</sup> Barret, Jones y McEvoy [1.996: 802-804], por ejemplo, llamando la atención sobre los peligros de las aproximaciones «culturalistas» de la presencia diferencial en el trabajo por cuenta propia por parte de los diferentes colectivos étnicos y/o inmigrantes, propondrán analizar los negocios de las minorías en su contexto estructural e histórico, interrogándose sobre el papel desempeñado por las pequeñas empresas y las minorías étnicas e inmigrantes en el capitalismo tardío. Esto implicaría, en su opinión, añadir a las investigaciones muestras de población autóctona a modo de control que eviten *etnificar* rasgos generalizables al conjunto del sector de los pequeños negocios (por ejemplo, el papel de la familia). Desgraciadamente, este tipo de apuestas no han abundado entre los estudios de la *empresarialidad étnica*, incluidos el nuestro, lo cual constituye una limitación importante de los resultados obtenidos. Hemos tratado de paliar dicha limitación, en la medida de lo posible, recurriendo a datos de tipo secundario sobre el conjunto de la población.

Así pues, tal y como vimos a propósito de los denominados *nichos de empleo de inmigrantes* [WALDINGER y DER-MARTIROSIAN, 2001: 236], los inmigrantes tenderían a concentrarse en aquellas actividades donde otros familiares y conocidos ya se han establecido. Los emplazamientos iniciales podrían verse afectados por la experiencia previa, las preferencias culturales o las coyunturas históricas, pero una vez establecidos los pioneros, las siguientes oleadas migratorias tenderían a reproducir las mismas pautas de asentamiento que las anteriores<sup>142</sup>. Las redes étnicas proporcionarían a los *negocios étnicos* otra ventaja competitiva con respecto a los negocios de los nativos, dotando a los primeros de un mecanismo con el que organizar un mercado de trabajo de otro modo, aparentemente, desestructurado. Estos mecanismos («étnicos») de organización facilitarían recursos para la mediación en los conflictos de trabajo, así como una base normativa común con la que regular las relaciones laborales [WALDINGER, 1986a: 269].

Es decir, desde el punto de vista de la *perspectiva interactiva*, el mercado de trabajo de los sectores basados en pequeños negocios tendería a estar «desestructurado» al carecer de instituciones claramente definidas con las que obtener información, acceder a empleos, determinar carreras profesionales dentro de las empresas u obtener apoyo... Esta supuesta carencia de marcos normativos estables estaría vinculada con el hecho de que: i) los contratos de trabajo son de corta e incierta duración como consecuencia de la importancia de las dimensiones estacionales del sector; ii) el tamaño reducido de las empresas dificulta el establecimiento de mercados internos de trabajo; iii) los estrechos márgenes de beneficios que obtienen las empresas dificultan la inversión en formación específica para los empleados; iv) las competencias de tipo general son fácilmente trasladables a otras empresas del sector, por lo que éstas pueden temer no rentabilizar las inversiones formativas efectuadas en los trabajadores, etc. [IBID.]. Así pues, en la medida en que los pequeños negocios dependen de los mercados de trabajo externos, una cuestión clave para ellos será la obtención y el mantenimiento de una fuerza de trabajo dotada de las competencias requeridas. El problema central de las pequeñas empresas radicará pues en cómo incrementar la probabilidad de contratar a trabajadores que i) sean capaces de adquirir rápidamente las competencias requeridas y ii) permanezcan vinculados a la empresa el tiempo necesario como para rentabilizar en ella dichas competencias [IBID.: 270]<sup>143</sup>.

---

<sup>142</sup> No obstante, como veremos en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7], la configuración de nichos de empleo y de trayectorias laborales específicos para inmigrantes, no dependerá únicamente de la actuación de las redes sociales disponibles (en este caso «étnicas»), sino también de otros factores relevantes como las políticas migratorias de las sociedades de llegada, sus mecanismos reguladores del mercado de trabajo, etc.

<sup>143</sup> Estamos, como veremos, ante una afirmación cuanto menos polémica y que nos sitúa nuevamente el debate en términos muy parecidos a los del *comunitarismo y solidarismo* previamente señalados. Las estructuras sociales «étnicamente» configuradas de estos grupos ¿permitirían la regulación y estabilización de las relaciones laborales en unos mercados de trabajo «desregulados» como consecuencia de las características constitutivas de los sectores en los que tienen lugar (tejido productivo atomizado y de pequeñas dimensiones, escasa rentabilidad de los negocios, etc.)? Aún en el caso de que estuviéramos ante un segmento de la economía donde apenas estuvieran presentes las grandes empresas (capaces de impulsar con mayor facilidad políticas formativas y de promoción propias, mercados de trabajo internos con los que proveerse de la fuerza de trabajo necesaria, etc.), o donde resultara muy complicado establecer acuerdos, más o menos estables, entre empresarios y trabajadores en torno a las políticas de promoción profesional,

Una posible respuesta a este tipo de dificultades sería, según estos autores [IBID.] [WALDINGER, 1.986b: 33-34] [WALDINGER y DER-MARTIROSIAN, 2.001: 236], las habituales prácticas de contratación por medio del «boca a boca», método que resulta atractivo para los empleadores por varios motivos: los empleados, dado que podrían ser sus futuros colegas de trabajo, descartan de partida a los posibles «malos candidatos»; los empleados contratados suelen tener características muy similares a las de sus familiares, amigos y conocidos; y, por último, los empleados contratados por esta vía es fácil que sean objeto del «control informal» de sus colegas en los lugares de trabajo. Dentro de un mismo sector (por ejemplo el textil o la restauración), este tipo de mecanismos funcionaría mucho mejor, según Waldinger *et al.* [WALDINGER, 1.986a: 270-271] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 37] [WALDINGER y DER-MARTIROSIAN, 2.001: 236], en empresas de inmigrantes (que reclutarían a los empleados por medio de las redes étnicas) que en empresas de personas no inmigrantes, donde la confianza requerida por estos mecanismos informales de contratación es más difícil de establecer como consecuencia de las diferencias étnicas presentes entre empleadores y empleados (e incluso entre los propios empleados).

No obstante, pese a que los empleadores de las *empresas étnicas* puedan movilizar sus conexiones dentro de la comunidad étnica a la que pertenecen para poder reclutar a una fuerza de trabajo leal, Waldinger [1.986a: 271-272] reconoce que, conforme el *negocio étnico* crece, es más difícil poder recurrir exclusivamente a fuerza de trabajo familiar. Sin embargo, en su opinión, incluso en esas circunstancias el recurso a las redes étnicas de parentesco puede ser útil, en tanto en cuanto los inmigrantes pueden entrar en contacto y traer a la sociedad de llegada a otros *paisanos* con quienes previamente mantuvieron vínculos sociales en sus países de origen.

Junto a esta capacidad para garantizar el reclutamiento de la fuerza de trabajo necesaria para las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes, la *etnicidad* podría también actuar, tal y como señalábamos más arriba, como un mecanismo de mediación frente a los conflictos en los lugares de trabajo, proporcionando la base normativa con la que regular las relaciones laborales. En las pe-

---

salariales, condiciones de trabajo, etc. ¿podríamos considerar, como hacen Waldinger *et al.*, que nos encontramos ante mercados desregulados? Que no existan «instituciones» reguladoras específicas de ese mercado ¿implica que no estarían interviniendo otras instituciones y mecanismos reguladores de mayor generalidad (como el Estado)? La habilitación, por parte del Estado, de determinadas fórmulas de contratación y modos de empleo de la fuerza de trabajo, las políticas formativas y migratorias implementadas ¿no constituyen todas ellas, por ejemplo, mecanismos reguladores con un impacto directo en aquellos sectores del mercado de trabajo más «desregulados» o donde la aplicación de la protección laboral y de la negociación colectiva es más débil?

Por otro lado, con este tipo de planteamientos, ¿no estaríamos presuponiendo que el grueso de las competencias requeridas a los trabajadores en los puestos de trabajo son proporcionadas por la propia empresa? Sin embargo, la construcción histórica del *salariado* como régimen de regulación de los intercambios sociales contemporáneos ¿no se ha acompañado, precisamente, de un proceso de externalización al conjunto de la sociedad (vía la regulación del Estado) de los costes derivados de la producción, reproducción y uso de la fuerza de trabajo (educación, enfermedad, accidentes de trabajo, desempleo, etc.) [ALALUF, 1.986] [ROLLE, 1.988 y 1.996]? Además, los sectores en los que suelen concentrarse las actividades «emprendedoras» de los inmigrantes ¿no se basan, precisamente, en una simplificación de la competencias requeridas a la fuerza de trabajo como mecanismo de facilitar su rotación y sustitución? La ausencia de «mercados internos» y de grandes acuerdos y políticas estabilizadoras de la fuerza de trabajo ¿no viene, precisamente, a confirmar la facilidad con la que se puede sustituir y reemplazar a la fuerza de trabajo en estos sectores?

queñas empresas donde la dirección y la fuerza de trabajo son étnicamente heterogéneas resulta complicado estabilizar las relaciones laborales. Esto generaría mayores tasas de reemplazo de la fuerza de trabajo, obstaculizando la creación en los centros de trabajo de grupos sociales estables y rutinizados donde las normas de trabajo pudieran anclarse [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 38] [WALDINGER, 1.986a: 272-273 y 1.986b: 37]. De hecho, aún cuando esos grupos pudieran darse, la distancia social existente entre dirección y empleados dificultaría la aceptación por parte de la dirección de tales normas. Cualquier conflicto en torno a la producción y a las condiciones de trabajo, terminaría por ser leído en clave de discriminación racial (los empleados) y según los estereotipos de los diferentes colectivos étnicos (los empleadores) [WALDINGER, 1.986a: 273].

La etnicidad, sin embargo, proporcionaría una base compartida desde la cual negociar las normas y reglas de los lugares de trabajo de los inmigrantes. Las estructuras sociales en torno a las cuales las *empresas étnicas* están organizadas permitirían, según estos autores, estabilizar las relaciones de empleo. Por ejemplo, la aceptación por parte de los trabajadores de la autoridad de la dirección de la empresa podría obtenerse por medio de lealtades personales y de pertenencia étnica, en lugar de recurrir a una férrea disciplina y a técnicas de control directo. La etnicidad compartida proporcionaría un repertorio de símbolos y costumbres que podría ser invocado para subrayar los intereses y similitudes culturales frente a una posible situación de conflicto. Por otro lado, la etnicidad supondría también un límite para el comportamiento de los empleadores, de quienes se espera que, en las relaciones laborales, no traten a sus familiares o compatriotas de forma meramente instrumental (aceptando a inmigrantes recién llegados, adaptando las reglas de trabajo a las necesidades personales de sus empleados y ayudándoles con los problemas que pueden tener en la sociedad de llegada, etc.). En definitiva, se espera que los tipos de conducta presentes en la comunidad étnica se extiendan también a los lugares de trabajo [IBID.: 273-274]. ¿Y no estaríamos, en definitiva, afirmando con ello la *incrustación* de la dinámica económica en las estructuras sociales (étnicas) del grupo?

En lo que se refiere al uso de la etnicidad para la obtención de fuentes de financiación, sin negar su relevancia, Waldinger *et al.* [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 128] [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTEGREG *et al.*, 1.990: 137] subrayarán, no obstante, que los emprendedores étnicos suelen mostrarse ingeniosos a la hora de buscar fuentes de crédito, no limitándose únicamente, por ejemplo, a las asociaciones comunitarios de créditos rotativos, sino que la gran mayoría financiaría sus negocios por medio de ahorros personales. Las diferencias culturales entre los grupos étnicos afectarían al modo como los emprendedores ahorran y obtienen los préstamos, pero, en general, se mantendría la importancia de los ahorros personales para reunir el capital inicial. De hecho, de los testimonios recogidos en investigaciones empíricas, algunos impulsores de la *perspectiva interactiva* [IBID.: 138] destacan que esta acumulación primera de capital se solía obtener por



medio de trabajo asalariado, a menudo a costa de largas horas de trabajo y pluriempleo, así como de un reducido nivel de consumo y de duras condiciones de trabajo<sup>144</sup>.

Las familias eran otra fuente importante de financiación de los negocios, constituyendo para Aldrich y Waldinger [1.990: 128] un elemento crucial en la *empresarialidad étnica*, no sólo porque proporcionen capital, sino también porque serían la fuente de buena parte de la fuerza de trabajo que se emplea en este tipo de negocios: los inmigrantes que tengan en el país de llegada a sus familias o que estén en condiciones de recomponerlas rápidamente contarán con una importante ventaja, al igual que gozarían de ventajas los grupos étnicos con familias extensas, con altas tasas de participación de los miembros familiares y con valores y normas que enfatizen la importancia del éxito colectivo. De hecho, para la *perspectiva interactiva* [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTE-REG *et al.*, 1.990: 142], pocos *negocios étnicos* serían viables sin el trabajo de familiares, sobre todo durante los años de formación de los negocios y salvo que los propietarios de los mismos tuvieran acceso a capital a gran escala o a una cualificación muy especializada. Incluso el simple pequeño comercio (aparentemente basado en el trabajo individual) requeriría de ingresos complementarios durante varios años, hasta que el negocio lograra mantenerse por su cuenta. Lo mismo ocurriría con empresas más complejas de carácter manufacturero, que tenderían a apoyarse inicialmente en una fuerza de trabajo basada, al menos en parte, en miembros familiares<sup>145</sup>.

Así pues, según estos planteamientos, la *empresa étnica* actuaría, en ocasiones, como una especie de «modo de producción familiar» en la medida en que: i) dispone de una dinámica de crecimiento anclada en el propio ciclo de desarrollo del grupo doméstico; ii) la familia es la unidad de producción considerada ideal para la explotación de los recursos abiertos de un mercado en expansión; y iii) porque, pese a los bajos ingresos y largas jornadas de trabajo, puede reclamar la lealtad y el sacrificio de sus miembros como mecanismo para hacer frente con éxito a las posibles contracciones del mercado [IBID.: 144]. No obstante, para Aldrich y Waldinger [1.990: 128], una sólida estructura familiar, por importante que sea de cara al éxito en los negocios, no será una condición suficiente, a veces incluso ni siquiera necesaria.

Muchos investigadores habrían subrayado las ventajas de la etnicidad sobre otras formas de organización social, idea ésta con la que coincidirían también muchos planteamientos de la *empresarialidad étnica*, tal y como hemos podido comprobar a lo largo de los capítulos precedentes. Sin embargo, junto al énfasis de algunos estudios en la integración vertical y horizontal de las *empresas étnicas* o en las formas de cooperación empresarial a partir de elementos étnicos compartidos, también se ha subrayado la fuerza de la competencia interna entre *empresas étnicas* de un mismo grupo

---

<sup>144</sup> Todos estos elementos (importancia de los ahorros personales y del trabajo asalariado como fuente de financiación, del apoyo de las familias en los negocios, etc.) estarán presentes, como veremos en la Segunda Parte de la investigación, en el caso de la economía «étnica» de Lavapiés.

<sup>145</sup> En este sentido podemos señalar que autores como Sanders y Nee [1.987a: 765] sostendrán [Cf. Capítulo 7] que la familia debería ser considerada como un elemento fundamental para el éxito de las iniciativas «emprendedoras» de los inmigrantes, en ocasiones más incluso que los vínculos étnicos.

(los coreanos en Estados Unidos ha sido un ejemplo recurrente en este sentido). El elevado grado de competencia interna demostraría, en opinión de Aldrich y Waldinger [IBID.: 129], la incapacidad de las asociaciones comerciales étnicas para controlar la competencia entre *paisanos*, subrayando así la debilidad de las constricciones culturales existentes frente a las oportunidades económicas<sup>146</sup>.

En definitiva, para la *perspectiva interactiva* [IBID.: 130] es cierto que los grupos étnicos cuentan a menudo con una densa trama institucional y una solidaridad interna que otorgaría, a algunos de sus miembros, una ventaja relativa a la hora de movilizar recursos para los negocios. Muchos de estos recursos serían comunes y generalizables a toda tentativa de creación y mantenimiento de negocios, sin embargo, en su opinión, buena parte de los abordajes de la *empresarialidad étnica* habría exagerado las ventajas particularistas de algunos grupos como consecuencia del escaso desarrollo de los estudios comparativos sobre *negocios étnicos* y *no étnicos*. Estos abordajes olvidarían, además, que las condiciones que posibilitarían, desde su punto de vista, la movilización de recursos serían históricamente contingentes, sujetas a la manipulación de los grupos dominantes y muy dependientes de la iniciativa individual, es decir, de las estrategias con las que los «emprendedores» inmigrantes harían frente y tratarían de aprovechar la estructura de oportunidades del mercado para iniciar negocios propios. Esto nos conduce al tercer elemento (las estrategias de los inmigrantes) puesto en juego por la *perspectiva interactiva* en su análisis, aquel que permitiría, precisamente, el ajuste de los dos anteriores (las oportunidades de mercado y las características de las minorías étnicas y/o inmigrantes).

#### *Estrategias de los inmigrantes emprendedores y efectos de la empresarialidad étnica*

Las estrategias serían el resultado de la interacción entre las estructuras de oportunidad y las características del grupo y reflejarían el modo en que los «emprendedores» étnicos se adaptan a las oportunidades disponibles apoyándose en las características grupales. Las estrategias étnicas reflejarían, por lo tanto, la estructura de oportunidades en la que operan los *negocios étnicos*, así como las características particulares del grupo étnico al que pertenece el dueño del negocio [IBID.: 131] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 46]. Se trataría de estrategias sociales, por más que las motivaciones para la acción pudieran ser subjetivas y estrictamente personales, en la medida en que serían estrategias atravesadas por circunstancias sociales y que los individuos estarían obliga-

---

<sup>146</sup> Ante el problema de la competencia interna, Boissevain, Blaschke, Grotengreg *et al.* [1.990: 146-147] señalan varias estrategias recurrentes: la «explotación» (largas jornadas, disminución de salarios...) propia o de los empleados; la expansión horizontal (abriendo distintos negocios en el mismo sector pero en localizaciones diferentes) o vertical (bajo la forma de negocios mayoristas o manufactureros) de las empresas; la creación o vinculación a asociaciones de comercio y negocios formales; el recurso a alianzas matrimoniales con familias previamente competidoras; etc.

dos a reconocer la influencia de terceros (de sus valores y acciones) sobre sus propios objetivos [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 130].

El análisis de las estrategias planteado por perspectiva se centraría en los actores más que en las instituciones, es decir, haría hincapié en los individuos que impulsan negocios y en su *incrustación* dentro de sus grupos étnicos [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTEGREG *et al.*, 1.990: 132]. No obstante, para Waldinger *et al.* [WALDINGER, 1.993b: 694] [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTEGREG *et al.*, 1.990: 132], su modo de aproximarse a las estrategias étnicas sería diferente al de los economistas neoclásicos ya que la acción de los emprendedores individuales dejaría paso a estrategias de tipo colectivo: los emprendedores étnicos no serían emprendedores como los demás que, simplemente, pertenecen a grupos étnicamente diferenciados, sino que se trataría de personas discriminadas socialmente que deben compensar los obstáculos y déficits de su grupo por medio de recursos socioculturales específicos, recursos que serían diferentes a los del resto de emprendedores.

En la medida en que los recursos serían propiedad del conjunto del grupo («étnico»), los emprendedores individuales adoptarían de manera independiente, sin seguir un plan o una coordinación centralizada, estrategias similares, especializándose en actividades económicas en las que se maximizaría la ventaja de los recursos «étnicos» disponibles. Al poner en marcha decisiones y estrategias semejantes, los inmigrantes «emprendedores» se desplazarían hacia un nicho económico común, incrementando así el potencial de la recepción y transmisión de información y apoyo en los negocios por parte de otros *paisanos* [WALDINGER, 1.993b: 695] [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTEGREG *et al.*, 1.990: 133]. En este sentido, a partir del análisis de diferentes minorías étnicas e inmigrantes en distintas partes del mundo (Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Francia, Holanda, etc.), los investigadores de la *perspectiva interactiva* [IBID.: 132-133] subrayarán que, pese a la diversidad sociocultural de estos grupos, quedaría patente la repetición y movilización de las mismas estrategias y recursos a la hora de enfrentarse a determinados problemas ligados a la creación y dinámica de los negocios: i) el acceso a la información; ii) la obtención de capital; iii) la adquisición de la formación y las competencias requeridas por los negocios; iv) el acceso a una fuerza de trabajo barata; v) la gestión de las relaciones entre vendedores y consumidores; vi) la competencia con otros negocios; y vii) los ataques e impedimentos políticos e institucionales al desarrollo de su actividad.

En términos generales, para la *perspectiva interactiva* [WALDINGER, 1.993b: 698] la *empresarialidad étnica* sería un fenómeno beneficioso y positivo para los inmigrantes gracias al papel desempeñado en ella por las estructuras comunitarias, unas estructuras movilizadoras de recursos y limitadoras de la explotación (¿estaríamos nuevamente ante un capitalismo de tipo «comunitario»? ¿Un capitalismo al que la regulación *comunitarista* limitaría su impacto «negativo» y su lado más «salvaje»?). Este optimismo derivaba de la constatación de que los «emprendedores» de las minorías

étnicas tendían a emplear mayoritariamente a otros *paisanos*, a quienes se aplicaban los compromisos y estructuras comunitarios reguladores de los conflictos que permitirían limitar la «explotación». Pero ¿qué ocurriría con aquellos emprendedores étnicos (coreanos, iraníes...) que no empleaban únicamente a otros *paisanos*? Este fenómeno sería, en su opinión [IBID.: 699], reflejo de su propio éxito emprendedor como grupo: la mayor tasa de *empresarialidad* en el grupo disminuiría el número de compatriotas disponibles para trabajar como empleados en las tiendas de otros paisanos. Cuando esto ocurría, las condiciones de la *empresarialidad étnica* podrían, en efecto, resultar «explotadoras» con respecto a los empleados ajenos al grupo étnico (como ocurría con el *capitalismo paria* [Cf. Capítulo 2]): la etnicidad propiciaba la confianza entre *paisanos* empleadores y empleados, pero promovía también justo lo contrario con respecto a los empleados de la *empresa étnica* que fuesen ajenos al grupo [IBID.] [WALDINGER, 1.986a: 276].

Algunos análisis habían considerado que la contratación a través de las redes étnicas suponía colocar a los empleados de las *empresas étnicas* en relaciones clientelares que obstaculizaban cualquier reivindicación de mejoras salariales o con respecto a las condiciones de trabajo (e incluso la tentación de poner negocios por su cuenta). Waldinger [IBID.: 276-277], sin embargo, subrayará que la capacidad para escapar de las *empresas étnicas* dependería de la estructura de oportunidades de carácter más general en la que se encuentran inmersas dichas empresas. Allí donde los inmigrantes estén institucionalmente segregados del mercado de trabajo general o donde sean muy dependientes de los *negocios étnicos*, los empleadores inmigrantes, de cara a mantener el control y la estabilidad de la fuerza de trabajo, estarán en condiciones de amenazar a sus empleados con la exclusión o el ostracismo. La movilidad podría verse claramente obstaculizada también si las elites étnicas establecen estructuras formales (como asociaciones de negocios, etc.) con la intención de regular la actividad económica intraétnica, algo bastante común, por ejemplo, entre las minorías chinas y japonesas a comienzos del siglo XX [IBID.].

Por el contrario, conforme se reduce el nivel de competencia con los nativos y crece la *economía étnica*, resulta más complicado el mantenimiento de una fuerza de trabajo cautiva. El crecimiento de las *empresas étnicas* tiende a incrementar las tasas de formación de empresas entre los inmigrantes, impulsando el número de candidatos a «emprendedores» y facilitando la adquisición de las competencias necesarias para instalarse por su cuenta [IBID.]. Cuando las *empresas étnicas* se orientan hacia un mercado abierto, los trabajadores que pretendan instalarse por su cuenta podrían hacerlo más fácilmente sin temor a las sanciones del grupo. En la medida en que este tipo de negocios implicaría relaciones de mercado con personas extrañas al grupo étnico de referencia, la confianza entre compradores y vendedores se reduciría y la eficacia y productividad pasaría a valorarse mediante criterios de carácter abstracto. Bajo estas circunstancias, las relaciones clientelares y sus obligaciones podrían ser esquivadas por el trabajador a través de la adquisición de los contactos comerciales y las competencias necesarias [IBID.].

Por último, para Waldinger [IBID.: 277-278], los empleados que pretendan instalarse por su cuenta no tendrían porqué entrar en conflicto con los intereses de los empleadores inmigrantes ya existentes. Desde el punto de vista del trabajador, la oportunidad de adquirir competencias de gestión empresarial a través de su empleo en una *empresa étnica* podría compensar los bajos salarios, al tiempo que motivarle para el aprendizaje de diferentes ocupaciones. Para el empleador que contrata a un *paisano*, la consideración principal que le motivaría a corto plazo sería el acceso a fuerza de trabajo de bajo coste. A largo plazo el empleador inmigrante podría pues asumir que el recién llegado permanezca como empleado únicamente el tiempo necesario para adquirir las competencias requeridas para llevar un negocio. Los intereses de los recién llegados por adquirir formación podrían reducir los costes de la fuerza de trabajo e impulsar, al mismo tiempo, la flexibilidad de la empresa.

*Allegre ma non troppo...*

Tal y como hemos visto, uno de los principales objetivos de la *perspectiva interactiva* radicó en sacar a la sociología de la *empresarialidad étnica* del unilateralismo con el que había abordado su objeto formal de estudio al atender, únicamente, a las características y estructuras grupales de los inmigrantes (valores, normas e instituciones importadas de los países de origen o bien reinventadas como fruto del propio proceso migratorio). A estas poblaciones inmigrantes procedentes de un mismo grupo nacional se les suponía conformando, casi automáticamente, un grupo *étnico* con una identidad compartida y movilizable como un recurso más en las actividades emprendedoras del grupo.

En términos generales, la *perspectiva interactiva* pretendía incorporar las distintas dimensiones sociales (económicas, jurídicas, políticas...) que estarían también incidiendo y determinando la *empresarialidad* de los colectivos inmigrantes con independencia de las características y recursos de los mismos. Pero ¿cómo articular tales elementos «estructurales» con las características y condiciones de vida de las poblaciones consideradas? ¿Qué tipo de relación existiría entre unas dimensiones y otras? Al igual que se ha señalado que los mecanismos del mercado permitirían una autorregulación tendente siempre al equilibrio entre *oferta* y *demanda* por medio de los *precios* de los bienes y servicios intercambiados, para la *perspectiva interactiva* la *empresarialidad étnica* sería el resultado de la interacción equilibrada entre los recursos y características de los colectivos inmigrantes (la dimensión de la oferta, los elementos «comunitarios») y las estructuras de oportunidad de mercado disponibles en las sociedades de llegada (la dimensión de la demanda, los elementos «estructurales»). Interacción cuyo ajuste y equilibrio se llevaría a cabo mediante las estrategias efectuadas e impulsadas por los inmigrantes emprendedores en pos de mayores beneficios.

Tales estrategias, claves para el modelo *interactivo*, presupondrían la capacidad por parte de los agentes económicos de conocer casi a la perfección las oportunidades de mercado a su alcance, así como cuáles de ellas se adecuarían mejor a sus características y recursos. Es decir, partirían, implícitamente, de una visión del mercado como un mecanismo transparente tendente al equilibrio, al empleo y uso racional de los recursos disponibles y al ajuste óptimo entre oferta y demanda. Por otro lado, muy en la línea de los planteamientos de Granovetter, la *perspectiva interactiva* hacía de la dinámica económica el resultado de las estrategias (sociales en la medida en que los individuos reconocerían la influencia de terceros sobre sus propios objetivos) de los agentes económicos implicados<sup>147</sup>. Dichos agentes económicos, con su capacidad de *agencia* y su tendencia a optar siempre –racional y funcionalmente– por la mejor y más eficiente solución posible, serían los que impondrían dinamismo a la relación de los colectivos inmigrantes emprendedores con unas estructuras económicas abordadas, de facto, como estructuras estáticas.

La *perspectiva interactiva*, tal y como hemos visto previamente, no cuestionará en ningún momento la importancia de las características y recursos de los grupos étnicos enfatizada tradicionalmente por la sociología de la *empresarialidad étnica*, pero sí dudará de que las estructuras e instituciones sociales que articulan a los colectivos inmigrantes sean simples «importaciones» de las estructuras e instituciones existentes en las sociedades de origen, que se reproducirían como tales sin verse apenas afectadas por las características estructurales de las sociedades de llegada. Es por esta razón por la que, más que hablar de rasgos socioculturales, la *perspectiva interactiva* preferirá subrayar la movilización de recursos «étnicos» y «de clase» por parte de las minorías étnicas.

De manera que, en lugar de negar la incidencia de las dimensiones de la *oferta* de emprendedores por parte de las minorías étnicas (dimensión enfatizada por la sociología de la *empresarialidad étnica*), la apuesta de la *perspectiva interactiva* radicarán, más bien, en dotar al abordaje de la *empresarialidad étnica* de un mayor grado de «complejidad», añadiendo al modelo existente la dimensión «estructural» en la que se encontrarían inmersos los colectivos inmigrantes y dentro de la cuál tratarían de llevar a cabo sus proyectos emprendedores. Sin embargo, agregar el «contexto» en el que, necesariamente, se despliegan las acciones de cualquier sujeto (individual o colectivo), no nos garantiza en absoluto poder dar cuenta de las relaciones sociales que articulan unas y otras dimensiones («actoriales» y «estructurales»), ni nos permite escapar a la ilusión de cohesión y coherencia entre sujetos y contextos que ofrece toda mirada sincrónica de los procesos sociales (como oferta y demanda en el mercado, sujetos y contextos siempre tienden al equilibrio, esta vez no por medio de los precios, sino de las estrategias de los actores). Además, la dimensión «estructural» conside-

---

<sup>147</sup> Recordemos que, en este sentido, Boissevain, Blaschke, Grotengreg *et al.* [1.990: 132] subrayaban que su análisis de las estrategias de los emprendedores étnicos estaba planteado desde una perspectiva centrada en los actores más que en las instituciones, es decir, en los individuos que impulsan negocios y en su *incrustación* dentro de sus grupos étnicos. Esta *incrustación* de los individuos emprendedores en colectividades más amplias era lo que daba pie a estrategias de tipo colectivo, algo que, en opinión de Waldinger [1.993b: 694], diferenciaba los análisis *agencialistas* de la *perspectiva interactiva* de los de la economía neoclásica.

rada va a quedar reducida, en la práctica, fundamentalmente a sus aspectos «económicos» y, más concretamente: i) a la estructura de oportunidades de mercado disponible para los negocios emprendedores, que variaría en función de los sectores de actividad, dando lugar a entornos económicos más o menos favorables al desarrollo de la *empresarialidad étnica*; y ii) a las posibilidades de acceso a tales condiciones de oportunidad, es decir, a la cuestión de la *sucesión étnica* desde el punto de vista residencial y laboral que vendría determinada por el grado de competencia interétnica y las propias políticas orientadas hacia la población inmigrante<sup>148</sup>.

No obstante, la pregunta inicial y recurrente en la sociología de la *empresarialidad étnica* sobre la desigual participación y éxito de los grupos inmigrantes y/o étnicos en el trabajo por cuenta propia, sería resuelta por la *perspectiva interactiva* de manera diferente a los planteamientos que vimos previamente: para poder explicar la «inclinación» de ciertos colectivos inmigrantes hacia las iniciativas de trabajo por cuenta propia ya no bastaría con atender a la estructura social y a las características culturales de la población inmigrante o a la movilización de recursos propios por medio de las lógicas de reciprocidad y obligación vigentes en los intercambios intraétnicos, sino que sería necesario considerar, igualmente, las características de las *estructuras de oportunidad* y las condiciones de acceso a las mismas.

Por muchos recursos e instituciones favorecedoras de la *empresarialidad* que dispusieran colectivamente los inmigrantes, de poco servirían si no existieran oportunidades de negocio en las sociedades de llegada donde sacar provecho a tales recursos e instituciones, o si el acceso a estas oportunidades estuviera restringido formalmente o de facto (mediante normas administrativas, prácticas de segregación urbana, discriminación por parte de los consumidores, etc.) para los inmigrantes. Inversamente, por más que existieran oportunidades de negocios en la sociedad y posibilidades reales para acceder a las mismas para los candidatos a emprendedores, de poco servirían si no hubiera franjas de población con los recursos y la predisposición necesarios para sacar partido a tales oportunidades. Es decir, tal y como avanzábamos hace un momento, la *empresarialidad étnica*, analizada en el instante y de modo atemporal por parte de la *perspectiva interactiva*, sería, necesariamente, la consecuencia del equilibrio y el ajuste entre «oferta (emprendedora) de las poblaciones» y «demanda (emprendedora) de las sociedades» (o mejor dicho, de sus «economías»).

La *perspectiva interactiva*, con su énfasis en la interacción entre las dimensiones de la *oferta* y la *demanda*, supondría, no obstante, un paso adelante de cara a esquivar las limitaciones del *comunitarismo* y *solidarismo* de los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* vistos hasta ahora.

---

<sup>148</sup> Este modo de proceder, sin embargo, tal y como se encargará de subrayar la perspectiva de la *incrustación mixta* que abordaremos más abajo, dejaría de lado, o sin apenas analizar, otras dimensiones de la trama social, política, jurídica, educativa, etc., que formarían también parte de los regímenes regulatorios dentro de los cuales se encontrarían insertas las actividades económicas de los inmigrantes. Por otro lado, el esfuerzo por alcanzar un mayor nivel de complejidad en el análisis al que nos acabamos de referir quedó, como veremos, reducido a menudo a una formulación de tipologías descriptivas más o menos elaboradas de los «contextos» en los que se desplegarían las estrategias y actuaciones de los inmigrantes. Un modo de proceder incapaz de ir más allá de la confirmación de lo ya existente (y previamente conocido).

Las preguntas aún por resolver seguirían siendo, sin embargo: ¿cómo y por medio de qué mecanismos interactúan oferta y demanda en este planteamiento? ¿Acaso sería la demanda (de emprendedores), tal y como es entendida por la *perspectiva interactiva*, la que determinaría el tipo y el tamaño de la oferta (de emprendedores) o más bien ocurriría lo contrario? Para la *perspectiva interactiva*, como dijimos, oferta y demanda interactuarían de manera equilibrada por medio de las estrategias de los inmigrantes emprendedores. Estas estrategias, mediante las cuáles se ajustarían los recursos y las características de los grupos a las oportunidades de negocios disponibles en la sociedad de llegada, estarían motivadas por las expectativas que los inmigrantes candidatos a emprendedores tienen de obtener, potencialmente, mayores ganancias en el trabajo por cuenta propia que en el trabajo por cuenta ajena.

Las iniciativas emprendedoras de los diferentes colectivos inmigrantes se desarrollarían, por lo tanto, allí donde las características y recursos (étnicos y de clase) de tales colectivos mejor se adecuasen a las características de los entornos económicos donde se registran las oportunidades de negocio en las sociedades de llegada (con el resultado, nuevamente, del *ajuste* y el *equilibrio*, así como la consagración —*a posteriori*— de la realidad existente como la única posible o la más «racional» y/o «eficiente»). Una vez orientados hacia la *empresarialidad* en determinados sectores económicos de la sociedad de llegada, la *perspectiva interactiva* enfatizará la mayor eficacia de las *empresas étnicas* del sector considerado (por ejemplo, el textil) en comparación a las empresas «autóctonas». Esta mayor eficacia de las *empresas étnicas* derivaría de la facilidad y exclusividad con la que, a la hora de poner en marcha las estrategias emprendedoras, los inmigrantes accederían a un tipo específico de recursos: los recursos «étnicos».

Tal y como hemos señalado, la *perspectiva interactiva* retoma la diferenciación efectuada por Light *et al.* entre recursos «étnicos» y «de clase», distinción, en su opinión, de gran relevancia ya que daría cuenta de la existencia de recursos específicos de los colectivos inmigrantes (los recursos «étnicos») que posibilitarían diferenciar sus actividades emprendedoras de las del grueso de empresas de la economía «convencional». Para la *perspectiva interactiva*, los recursos «de clase» eran importantes de cara a montar un negocio propio, sin embargo, la disponibilidad de tales recursos sería un rasgo compartido (aunque en distinto grado) por todos los emprendedores, autóctonos o inmigrantes. Si el desarrollo y éxito de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes dependiera tan sólo de la disponibilidad de recursos «de clase», nada les diferenciaría del resto de emprendedores, siendo pues la disponibilidad de recursos «étnicos» lo que modificaría cualitativamente la *empresarialidad* propia de toda burguesía en algo diferente, en algo «étnico». ¿Una superación pues de la «excepcionalidad étnica» que previamente habíamos cuestionado?

Para la *perspectiva interactiva*, al igual que para el resto de aproximaciones a la *empresarialidad étnica* vistas hasta ahora, el hecho diferencial de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes radicaría en la movilización de recursos «étnicos» de todo tipo (fuerza de trabajo, acuerdos prefe-



renciales, lazos solidarios, información, materias primas...) en las estrategias puestas en marcha por los inmigrantes. Esta movilización era factible por el hecho mismo de su pertenencia a un mismo grupo «étnico», pertenencia presupuesta como un punto de partida no problematizado y que implicaría, desde su punto de vista, una identidad común capaz de movilizar lógicas de reciprocidad y obligación con respecto al resto de personas pertenecientes al mismo grupo «étnico». Los recursos «étnicos» y las estrategias «étnicas» por parte de los inmigrantes emprendedores, aunque no serían el único prerrequisito necesario para el éxito de las iniciativas emprendedoras subrayado por la *perspectiva interactiva*, sí serían el elemento diferenciador de las *empresas étnicas*, el mecanismo por medio del cual éstas lograrían superar la discriminación y las desventajas derivadas de la condición de *inmigrante*, abriendo así las puertas al éxito y a la movilidad social ascendente. La *etnicidad* (y su movilización) sería el elemento aglutinador que permitiría a las empresas de los inmigrantes dar una respuesta eficaz a los problemas y obstáculos a los que, en un sector económico determinado, se enfrenta todo negocio, sea o no de inmigrantes. La *etnicidad* no sería, por supuesto, el único mecanismo a su disposición (a la hora, por ejemplo, de financiar sus proyectos, obtener fuerza de trabajo, información, etc.), pero sí una alternativa real a su alcance que implicaría un hecho diferencial con respecto al resto de empresas del sector.

Este hecho diferencial, en sintonía con las propias características de los sectores económicos en los que tienen lugar las actividades emprendedoras, posibilitaría a menudo una mayor eficacia de mercado y una mayor capacidad competitiva. Es decir, la regulación comunitaria (*étnica*) de los intercambios y el sometimiento de las lógicas abstractas de acumulación a los principios normativos de *lo societal* (esta vez no depositados en el Estado sino en el ámbito *comunitario* de la colectividad *étnica*), tendría como efecto inesperado una mayor «eficacia» en términos de mercado. Para los defensores de la *perspectiva interactiva* esto se reflejaría claramente en un elemento clave para el éxito del tipo de negocios impulsados por los inmigrantes: el acceso a una fuerza de trabajo (familiar o no) fuertemente movilizada, de bajo coste y dotada de las competencias necesarias para el desempeño del empleo requerido (o la predisposición y/o capacidad para aprenderlas).

La *perspectiva interactiva*, como vimos, consideraba que las vías *étnicas* de reclutamiento de la fuerza de trabajo puestas en marcha por las *empresas étnicas* (mediante el «boca a boca» y movilizan- do las redes sociales del grupo étnico) eran mucho más eficaces y competitivas que las vías tradicionales de contratación del grueso de las empresas de la economía «convencional». Las estrategias *étnicas* de reclutamiento de la fuerza de trabajo entre *paisanos* —gracias a la existencia de una etnicidad compartida que se acompañaría de la obligación de la reciprocidad y la solidaridad intragrupal— posibilitarían la emergencia de marcos normativos y reguladores compartidos por todas las partes implicadas. Marcos, en teoría, capaces de estabilizar y estructurar unos sectores de actividad económica (producción textil, pequeño comercio, hostelería y restauración, etc.) que, por sus características constitutivas (ausencia de instituciones claramente reconocidas con las que obtener

información, acceder a empleos, determinar carreras de promoción dentro de las empresas u obtener apoyo...), estarían, en opinión de los impulsores de la *perspectiva interactiva*, fuertemente desregulados.

La etnicidad, al igual que había ocurrido en los planteamientos vistos anteriormente, se convertía así en el mecanismo regulador primordial de los intercambios intragrupal, en este caso los existentes entre empleadores y empleados, logrando, desde el punto de vista de la *perspectiva interactiva*, estabilizar unas relaciones, por definición inestables, como son las relaciones entre trabajadores y puestos de trabajo. Esta peculiaridad se reflejaría, por ejemplo, en: i) su capacidad para limitar la volatilidad de la fuerza de trabajo característica de los sectores donde se concentra el grueso de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes; ii) la regulación y gestión de los conflictos en base a una serie de normas grupales compartidas por todas las partes (permitiendo, por ejemplo, la aceptación de la autoridad de la dirección de la empresa por medio de lealtades personales y de pertenencia étnica en lugar de una férrea disciplina y técnicas de control directo; haciendo de la etnicidad compartida un límite para el comportamiento de los empleadores, de quien se esperaría un trato con los empleados que fuera más allá de lo meramente instrumental, es decir, una extensión a los lugares de trabajo de los tipos de conducta presentes en la comunidad étnica...); iii) la consolidación de mecanismos destinados a la adquisición de las competencias necesarias por parte de los trabajadores de las *empresas étnicas*; o iv) el impulso de cierta trayectoria de movilidad social ascendente para los empleados (vía el paso del trabajo asalariado al trabajo por cuenta propia).

La capacidad de los vínculos de pertenencia étnica para articular el grueso de los intercambios sociales del grupo sería pues la responsable última de la eficacia competitiva de estas empresas en unos entornos económicos de características precisas y determinantes que, no obstante, serán abordados la mayoría de las veces de manera estática. La atribución unilateral de la capacidad adaptativa a los grupos inmigrantes y sus estrategias conllevaba, en último término, que la adecuación (siempre temporal) entre fuerza de trabajo y puestos de trabajo (en este caso candidatos a trabajadores por cuenta propia entre los colectivos inmigrantes y oportunidades de negocios) dependiera de la adaptabilidad y capacidad de maniobra (vía movilización de la etnicidad) de las colectividades inmigrantes. Los sectores de actividad en los que dichos colectivos se integraban permanecían pues inmóviles, no considerándose en ningún momento, por ejemplo, los efectos de las innovaciones tecnológicas y formativas del sector, el desembarco de nueva fuerza de trabajo, de la coyuntura económica internacional, de las políticas de deslocalización productiva...

La movilización de los recursos y los vínculos de pertenencia étnicos serían también los garantes últimos de que los beneficios competitivos de las *empresas étnicas* en determinadas *estructuras de oportunidad* se extendieran al conjunto del colectivo inmigrante considerado: limitando la explotación de los *paisanos* gracias a las lógicas de solidaridad intragrupal, garantizando cierta distribución de los beneficios dentro del grupo mediante la progresiva transición de los *paisanos* empleados

hacia el trabajo por cuenta propia, etc. La conexión que la *perspectiva interactiva* establece entre éxito emprendedor y lógicas de intercambio *comunitarias* (en términos *étnicos*) se reflejaría también en la importancia otorgada a la emergencia de mercados «étnicamente controlados» (principalmente como consecuencia de estar orientados a una clientela compuesta, mayoritariamente, por *paisanos* dotados de unas pautas y necesidades de consumo específicas) como primer paso para la creación de un nicho de mercado propio y estabilizado.

Sin embargo, de manera similar a la valoración que hiciera Weber de las limitaciones expansivas del denominado *capitalismo paria* [Cf. Capítulo 2], la *perspectiva interactiva* mantendrá que la organización (*étnicamente*) *comunitaria* de los intercambios constituiría, al mismo tiempo, la mayor fuerza y la mayor debilidad de las actividades emprendedoras de los inmigrantes. El crecimiento y la expansión de las *economías étnicas* implicaría y requeriría, en opinión de los impulsores de la *perspectiva interactiva*, de la apertura de las *empresas étnicas* más allá de los mercados orientados a los *paisanos* (donde resultaba crucial la regulación *étnica*). Dicha apertura era concebida, básicamente, como un proceso de *desetnificación* de los consumidores potenciales a los que se dirigirían las *empresas étnicas*, proceso que conduciría al debilitamiento de la importancia de los vínculos comunitarios como mecanismos de solución de cuestiones vitales para los negocios (proveedores, fuerza de trabajo, fuentes de financiación...).

El salto hacia intercambios extragrupales (transición que podía apoyarse en la propia existencia de *empresas étnicas* orientadas exclusivamente hacia otros *paisanos* o hacia miembros de la población inmigrante, aunque dependería también de las propias características de la estructura del sector considerado) implicaba, para Waldinger *et al.*, un sometimiento de las *empresas étnicas* a criterios de valoración de su rendimiento y eficacia de carácter más abstracto y semejantes a los del resto de la economía. El crecimiento y expansión de la *economía étnica* más allá de los límites del colectivo étnico de referencia terminaba pues convirtiendo a los recursos «étnicos» en un elemento menos relevante para el éxito emprendedor que los recursos «de clase». Las *economías* y *empresas étnicas* se encontraban así ante la paradoja de que su crecimiento como tales requería e implicaba, a medio plazo, el debilitamiento de su identidad y pautas de organización comunitarias (¿y esto no era justo lo que Weber había anticipado con respecto al *capitalismo paria* un siglo antes?)<sup>149</sup>.

---

<sup>149</sup> Conviene señalar, no obstante, que estos planteamientos de la *perspectiva interactiva* fueron considerados *teleológicos* y *asimilacionistas* por parte de algunos autores ligados a la perspectiva de la *incrustación mixta* [ENGELEN, 2.001: 212]. Esta crítica derivaba del hecho de que la *perspectiva interactiva* habría hecho de la integración en la economía «convencional» de las *empresas étnicas* —es decir, volverse semejantes al grueso de las empresas existentes— el camino a seguir más lógico y deseable, algo, en su opinión, discutible a la luz de la importancia de la distinción empresarial y la innovación en las economías contemporáneas. Los planteamientos de la *perspectiva interactiva*, por otro lado, presupondrían, además, una premisa espacial según la cual el éxito de las iniciativas emprendedoras dependería del tránsito desde mercados locales «étnicamente controlados» a mercados generales (aunque igualmente locales) no étnicamente controlados. Engelen [IBID.] considera, sin embargo, que las estrategias espaciales no siempre serían relevantes, al tiempo que considerar únicamente los mercados de carácter local de la *empresarialidad étnica* constituiría, a su juicio, una importante limitación.

En cualquier caso, pese a recurrir a factores *comunitaristas* y *solidaristas* de manera semejante a como habían hecho otros planteamientos, la *perspectiva interactiva* habría mantenido, a nuestro juicio, una posición mucho más matizada al respecto, lo cual le permitiría apuntar más allá de la etnicidad, atendiendo (aunque sea de manera insuficiente y discutible) a otras dimensiones relevantes para nuestro objeto formal de estudio: las características de los sectores de actividad en los que se integran las empresas de los inmigrantes; la incidencia en el acceso a las oportunidades de negocios de la presencia de otros segmentos de fuerza de trabajo autóctona e inmigrante (competencia, procesos de sucesión residencial y profesional...); el peso de las políticas migratorias de los diferentes países; la incapacidad de las asociaciones comerciales étnicas para controlar la competencia entre *paisanos*, subrayando así la debilidad de las constricciones culturales existentes frente a las oportunidades económicas, etc. En definitiva, aunque no siempre bien resuelta y sujeta a otras limitaciones que trataremos de subrayar al final de este capítulo, la *perspectiva interactiva* habría supuesto, no obstante, un paso adelante en la reformulación de las aproximaciones de la *empresarialidad étnica* más allá de la etnicidad de sus participantes.

Esta relativa apertura de la mirada sobre nuestro objeto formal de estudio impulsada por la *perspectiva interactiva*, hizo de ella un lugar de paso obligado para los investigadores de la *empresarialidad étnica*, ya fuera para asumir sus planteamientos o para cuestionarlos. Al mismo tiempo, se impuso cierto consenso sobre la necesidad de incorporar en los abordajes de la *empresarialidad étnica* elementos «estructurales» que complejizaran los planteamientos centrados en el propio colectivo inmigrante y sus características. Podemos apreciarlo con enorme claridad en el caso de los planteamientos de Light, como vimos [Cf. Capítulo 2] uno de los principales pioneros del ámbito de la sociología de la *empresarialidad étnica* y uno de los investigadores que, desde el primer momento, más claramente había recurrido a los abordajes de tipo *comunitarista* y *solidarista*.

## 5.2. La «Teoría» de recursos étnicos y de clase de la *empresarialidad étnica*

En el apartado anterior vimos cómo la *perspectiva interactiva* partía de una revisión crítica de las aproximaciones *culturalistas* a la *empresarialidad étnica* de las que autores como Ivan Light [1.972] fue uno de sus principales impulsores [Cf. Capítulo 2, por ejemplo]. Los trabajos de Light *et al.*, anticipando los planteamientos de fondo de buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica*, hicieron hincapié en la estructura interna del grupo (definido en términos «étnicos»), una estructura que le cohesionaría y posibilitaría la movilización eficaz y ventajosa de recursos propios fundamentales para el éxito de las actividades emprendedoras. Las investigaciones posteriores de Light *et al.* [LIGHT, 1.984] [LIGHT y BONACICH, 1.988] profundizaron en el abordaje de esta movilización de recursos grupales, así como en el contenido y características de tales recursos, destacando

desde muy pronto la incidencia de los recursos «étnicos» y «de clase» en las posibilidades de éxito de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes. Esta distinción, reconocida también como importante por la *perspectiva interactiva*, no cuestionaba, sin embargo, la unidimensionalidad de su mirada sobre la *empresarialidad étnica*, es decir: la primacía otorgada como principio explicativo a la dinámica y características de las minorías étnicas y/o inmigrantes. Las minorías étnicas quedaban así configuradas, simultáneamente, como objeto a investigar y como factor explicativo... de ellas mismas, una autorreferencialidad y autismo a la hora de construir sociológicamente el objeto formal de estudio a la que ya nos hemos referido previamente.

Por decirlo con los términos que emplearán Light y Rosenstein [1.995a]: la distinción entre recursos «étnicos» y «de clase» no corregía la ausencia (casi total) de las dimensiones de la *demand*a (de «emprendedores» por parte de la sociedad) en los estudios de la *empresarialidad étnica*. Esta distinción seguía colocando la atención, únicamente, en la dimensión de la *oferta* (de «emprendedores» por parte de la minoría étnica). Era esta carencia lo que pretendía corregir la *perspectiva interactiva* de Waldinger *et al.* que acabamos de ver y es a esta deficiencia a la que tratarán también de responder Light *et al.* por medio de la formulación de la denominada «teoría» de *recursos étnicos y de clase de la empresarialidad*. Este enfoque pretendía reformular los planteamientos anteriores de estos autores, recogiendo elementos de otros enfoques e incorporando las críticas avanzadas, fundamentalmente, por la *perspectiva interactiva*. No obstante, dicha perspectiva será considerada insuficiente y pondrán superarla yendo más allá del abordaje en términos de simple interacción entre oferta y demanda que, en su opinión [LIGHT y GOLD, 2.000: 18], estarían postulando Waldinger *et al.* a la hora de conectar las dimensiones de la oferta y la demanda de la *empresarialidad*. Veamos en qué consistiría, más concretamente, la aproximación en términos de *recursos étnicos y de clase de la empresarialidad*.

Como su propio nombre indica, y pese a sus declaraciones de intenciones, la «teoría» de *recursos étnicos y de clase de la empresarialidad* colocará el énfasis en la disponibilidad de recursos como elemento explicativo de los diferenciales emprendedores de los grupos étnicos y/o inmigrantes. Light y Rosenstein [1.995a: 22], parten del siguiente supuesto: si los rasgos demográficos, socioculturales y socioeconómicos de un grupo potencian su *empresarialidad*, dichos rasgos constituirán un recurso para la misma. Esos recursos operan de forma independiente o conjuntamente, es decir, el repertorio de recursos disponibles para cualquier grupo podría estar compuesto sólo de recursos «étnicos», únicamente de recursos «de clase», o bien de ambos. En cualquier caso, ambos tipos de recursos contribuirían al desarrollo de la *empresarialidad*, aunque no siempre del mismo modo, ni con el mismo peso.

Light y Rosenstein [IBID.: 22-23] [1.995b: 171] definen los recursos «étnicos» como rasgos socioculturales y demográficos presentes y disponibles para la totalidad del grupo considerado y que los emprendedores de dicho grupo étnico utilizan de modo activo en los negocios (o también

recursos de los que sus negocios se benefician pasivamente). Estos recursos, disponibles para el conjunto del grupo y que otorgarían a la *empresarialidad étnica* su dimensión de estrategia colectiva (y «étnica») más que individual, incluirían: una cultura étnica adquirida mediante procesos de socialización; capital social y redes de carácter múltiple que conectarían al conjunto del grupo; tradiciones, actitudes y valores emprendedores; bajos costes de transacción; asociaciones de crédito rotativos; principios de satisfacción relativa resultantes de la no aculturación en los estándares de trabajo existentes en la sociedad de llegada; solidaridades reactivas y un amplio abanico de trabajadores compatriotas infraempleados o en situación de desventaja en el mercado de trabajo, etc.<sup>150</sup>

Los recursos «de clase», por su parte, consistirían, según estos autores [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a: 23 y 1.995b: 170], en los patrimonios culturales y materiales propios de la burguesía: los recursos «de clase» carecerían de una distinción étnica y cualquier burguesía se beneficiaría de ellos. Los recursos «de clase» incluirían, por ejemplo: el anclaje estructural y relacional con otros miembros de las clases acomodadas; las redes sociales múltiples basadas en la escuela, la religión o las filiaciones matrimoniales; la propiedad de los medios de producción y distribución; el capital humano y la formación; el dinero para invertir; una «cultura de clase» adquirida durante la socialización, etc. Dicha «cultura de clase» englobaría también una «cultura vocacional» conformada por valores, actitudes, conocimientos y competencias relevantes para los negocios y adquiridos por medio de la socialización. La «cultura burguesa» implicaría, en definitiva, la existencia de rasgos culturales (valores, competencias, actitudes, saberes) propios de los burgueses a lo largo de todo el mundo, rasgos que permitirían diferenciar entre los miembros de la burguesía y sus compatriotas no burgueses, así como vincularse con otros miembros de la burguesía ajenos al propio grupo étnico.

La disponibilidad de recursos «étnicos» modificaría la *empresarialidad* propia de toda burguesía: 1º) la solidaridad étnica proporciona una ideología legitimadora para los «emprendedores étnicos». 2º) Los «emprendedores étnicos» convierten las características sociales de su grupo en recursos económicos, creando así empleos y generando beneficios económicos independientemente de los recursos «de clase». Esta especie de alquimia social sería la que transformaría en valor económico determinadas dimensiones y características sin valor económico aparente: los «emprendedores étnicos» transforman la diferencia étnica y la marginalidad social en un recurso económico. 3º) Los «emprendedores étnicos» aumentan el status económico y favorecen la movilidad económica del conjunto de la población del grupo étnico (incluidos los empleados). Los empleadores obtienen ingresos elevados, pero los empleados también se benefician ya que sus posibilidades de em-

---

<sup>150</sup> No obstante, como tendremos ocasión de constatar a lo largo de la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7], este tipo de recursos «étnicos» no estarían igualmente disponibles para todo el grupo étnico considerado, sino que su disponibilidad se encontraría afectada por otros mecanismos de estratificación del grupo como: la *etnicidad interna*, las estructuras de género y generacionales, etc.

pleo se amplían más allá del mercado de trabajo secundario (aquel que, en otras condiciones, constituiría las fronteras habituales de su *empleabilidad* [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a: 24].

La *economía étnica* se conformaría entonces culturalmente, movilizand o la creencia en un destino y un origen común, lo cual ayudaría a reducir los conflictos y a favorecer la identificación de los trabajadores con la empresa, quienes a menudo preferirían —como consecuencia de la importancia que revestiría para ellos estas cuestiones «no monetarias»— trabajar en una *empresa étnica* aún ganando menos: por ejemplo, las reglas y solidaridades existentes dentro de la *economía étnica* facilitarían condiciones de trabajo consideradas como apetecibles por parte de las personas empleadas (por ejemplo, mujeres con cargas familiares) [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DERMARTIROSIAN, 1.995: 33-34]. En resumen, podemos decir que, para la aproximación en términos de *recursos de la empresarialidad*, la distinción entre recursos «étnicos» y «de clase» será crucial. La *empresarialidad étnica* siempre movilizaría recursos de los dos tipos, aunque la presencia de ambos sea desigual, siendo unas veces unos más predominantes que otros. En términos generales, según este enfoque, los recursos «de clase» promoverían la expansión de las *economías étnicas* y su introducción en los mercados de masas, mientras que los recursos «étnicos» serían esenciales para el comienzo del negocio y el éxito de la propia experiencia migratoria [LIGHT, 2.006: 58].

#### *La oferta y demanda de empresarialidad étnica*

No obstante, pese al énfasis evidente puesto en la movilización de recursos como clave explicativa de la *empresarialidad étnica*, la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*, haciéndose eco de las críticas y los planteamientos de la *perspectiva interactiva*, va a subrayar también la necesidad de articular lo que denominan las dimensiones de la *oferta* y de la *demand a* de «emprendedores». Las dimensiones de la *oferta* de «emprendedores» tendrían que ver, según estos planteamientos, con: las características demográficas, los recursos socioculturales, el capital social, las redes sociales, las transacciones *incrustadas* socialmente, etc. Mientras que las dimensiones de la *demand a* de «emprendedores» harían referencia a: las características del nicho económico ocupado, la incidencia de las propias leyes migratorias —como la *investor's exemption* del contexto norteamericano, por ejemplo—, la existencia de cierta laxitud en la regulación de las condiciones sanitarias y laborales dentro de la legislación laboral, etc., es decir, harían referencia a lo que la *perspectiva interactiva* denominaba «estructura de oportunidades de mercado». [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995b: 166-167].

Para Light y Rosenstein [1.995a: 25], los investigadores que ponen el acento en el lado de la demanda de emprendedores existente en el mercado, habrían aceptado los planteamientos de la teoría clásica que postulan que la *empresarialidad* (desigualmente repartida entre la población) podría perder su significación explicativa en el desarrollo económico de las sociedades como consecuen-

cia de la homogeneización cultural de la fuerza de trabajo. El desarrollo de iniciativas emprendedoras estaría así al margen de la influencia de las minorías étnicas, algo que chocaría, según estos autores, con la constatación de la persistencia entre los diferentes grupos étnicos de notables variaciones en lo que a *empresarialidad* se refiere. En su opinión, decir que la *empresarialidad* es aún *significativa causalmente* no significaría negar la incidencia de explicaciones tecnológicas, políticas u organizativas en el resurgimiento de la misma, sino subrayar que la demanda de emprendedores existente en el mercado se encuentra aún con una fuerza de trabajo cuyos recursos emprendedores varían de un grupo a otro: la misma demanda genera más *empresarialidad* en unos grupos que en otros y en unas localidades que en otras. En definitiva, lo que la «teoría» de *recursos* cuestiona es que la demanda de emprendedores existente en el mercado resulte una explicación suficiente para dar cuenta de los niveles de *empresarialidad* existentes.

De hecho, para Light y Rosenstein [IBID.: 26] es muy probable que dimensiones «exógenas» al mercado (a «lo económico» según su razonamiento), sigan proporcionando algunos o la mayoría de los emprendedores requeridos, en cuyo caso estaríamos ante un contexto en el que la riqueza y el crecimiento económico seguirían dependiendo considerablemente de la diversidad étnica (y de factores «extraeconómicos»), hasta el punto de que aquellos grupos incapaces de generar la suficiente *empresarialidad* en su interior podrían ver obstaculizado su desarrollo y movilidad económica. La *empresarialidad* seguiría siendo aún *causalmente significativa* y los recursos emprendedores afectarían al crecimiento económico agregado, así como a las oportunidades económicas de los grupos y de la sociedad. Dicho en otras palabras: la dinámica económica de las sociedades capitalistas estaría *incrustada* en las estructuras sociales y comunitarias de las poblaciones.

Por su parte, los abordajes centrados en la oferta de emprendedores de las minorías étnicas (el punto de vista mayoritario hasta entonces en los estudios sobre la *empresarialidad étnica*), harían hincapié en la disponibilidad desigual de recursos emprendedores dentro de los grupos étnicos. Por ejemplo, las aproximaciones basadas en la oferta de emprendedores suelen prestar más atención a las características de las poblaciones de las que proceden los emprendedores, que a las recompensas monetarias obtenidas en el trabajo por cuenta propia. Desde esta perspectiva, la tasa de autoempleo dependerá, al menos parcialmente, de la inclinación y de la capacidad para la *empresarialidad* que subyazca en la población y no del papel desempeñado por las recompensas monetarias. Light y Rosenstein [IBID.:73] consideran que la inclinación hacia la *empresarialidad* dependerá en parte de las recomendaciones monetarias, pero creen que también dependería de la disponibilidad de gente con competencias, recursos y deseos de emprender iniciativas de trabajo por cuenta propia (caracterizadas por distintos niveles de recompensas monetarias). Dicho en otras palabras: para estos autores las influencias socioculturales inciden y el dinero no es el único elemento que interviene: el prestigio personal, la autosatisfacción, el deseo de autonomía e independencia, el honor étnico y de género son incentivos no monetarios también presentes. Así pues, el abordaje



de las iniciativas emprendedoras de las minorías étnicas y/o inmigrantes requerirá, por parte del investigador, prestar atención tanto a la oferta como a la demanda de *empresariedad* de poblaciones y mercados.

#### *Los efectos de la demanda y de la oferta de empresariedad étnica*

Los efectos de la demanda de emprendedores existente en el mercado —que para nuestros autores equivaldrían al término de «estructura de oportunidades del mercado» de la *perspectiva interactiva*— consistirían en cambios cuantitativos y cualitativos registrados en la población emprendedora como resultado de las transformaciones en el volumen de la demanda agregada, de la distribución sectorial, o de ambas. Para Light y Rosenstein [IBID.: 74 y 1.995b: 175], la *perspectiva interactiva* habría vinculado la demanda de emprendedores a las mayores recompensas monetarias potenciales de la *empresariedad* en comparación con el empleo por cuenta ajena: la proporción de emprendedores se incrementaría conforme lo hicieran las recompensas monetarias y viceversa (asumiendo pues que el ajuste entre poblaciones y empleos en el mercado de trabajo se efectuaría, nuevamente, por medio de los precios, en este caso por medio de los salarios). Para estos autores [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a: 74 y 1.995b: 167], la *perspectiva interactiva* estaría considerando a las *oportunidades de mercado* como una consecuencia de las recompensas monetarias existentes, definiendo diferentes *entornos económicos* que facilitarían las oportunidades emprendedoras: presencia de consumidores de productos del mismo grupo étnico; mercados desasistidos o abandonados; mercados donde las economías de escala son poco rentables; mercados con una demanda inestable o incierta; y mercados de bienes exóticos.

Sin embargo, para Light y Rosenstein [1.995a: 75], estos planteamientos de la *perspectiva interactiva* conllevan un énfasis excesivo en la demanda de emprendedores existente en el mercado y en las retribuciones monetarias como elemento clave para la emergencia de la oportunidad económica: un sector económico ofrecería «oportunidades» en función de las recompensas económicas disponibles. En su opinión [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995b: 169], la *perspectiva interactiva* haría depender la *empresariedad* del grado de adecuación entre lo que el grupo puede hacer y lo que el mercado local demanda, es decir, de la interacción entre recursos de los grupos (oferta) y demandas económicas en las sociedades de llegada. Frente a este tipo de planteamientos, Light y Rosenstein [1.995a: 81] van a proponer relacionar de otro modo oferta y demanda, señalando la existencia de dos tipos diferentes de efectos de la demanda de emprendedores cuyas interacciones con la oferta de los mismos producirían resultados diferentes sobre la capacidad emprendedora de los grupos: los *efectos generales* y los *efectos específicos de la demanda* (de emprendedores).

Cuando cambios en la demanda agregada expanden o contraen la *empresarialidad* de todos los grupos etnorraciales (por ejemplo, un contexto económico expansivo, con pleno empleo, salarios elevados y dinero barato) estaríamos ante *efectos generales de la demanda*. Este tipo de efectos serían, en su opinión [IBID.], incompatibles con la *perspectiva interactiva* de la *empresarialidad*, ya que ésta postula que la *empresarialidad* de un grupo sería el resultado conjunto de sus recursos y de la demanda local. Sin embargo, desde el punto de vista de la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*, cuando los efectos de la demanda son generales, dicha demanda ejerce una influencia directa en la *empresarialidad* sin que haya una mediación de los recursos de los grupos. Por otro lado, cuando los efectos de la demanda inciden de modo desigual en la *empresarialidad* de diferentes grupos etnorraciales estaríamos ante *efectos específicos de la demanda* [IBID.: 81-82]. Light y Rosenstein [IBID.: 112] ponen como ejemplo de efecto específico de demanda el consumo de bienes y servicios de características específicas, que beneficiaría a emprendedores de las minorías étnicas en la medida en que son los únicos capacitados para satisfacer lo que sus *paisanos* desean y en tanto en cuanto este tipo de demanda de consumo exigiría la existencia de un vínculo entre consumidores y proveedores pertenecientes al mismo grupo étnico.

En cualquier caso, los efectos específicos de la demanda podrían ser el resultado de diferentes fenómenos:

i) La discriminación: si los compradores tienen prejuicios discriminantes y demandan emprendedores de un tipo etnorracial particular y no simplemente que sean competentes, entonces el efecto discriminatorio de la demanda es desigual y, por lo tanto, específico [IBID.].

ii) Las limitaciones legales: intencionadamente o no, la ley influye a veces en la capacidad de los grupos para responder a la demanda emprendedora de la sociedad, creando así efectos específicos de la demanda [IBID.: 83].

iii) La autoexclusión: se da cuando grupos etnorraciales se excluyen ellos mismos –por lo general como consecuencia de razones éticas y religiosas ante determinados tipos de actividades emprendedoras controvertidas– como proveedores potenciales. Los ingresos supondrían también un modo de autoexclusión en la medida en que los diferentes grupos etnorraciales no comparten la misma definición de lo que constituye una retribución monetaria satisfactoria, a lo que habría que añadir la existencia de recursos financieros desiguales entre los grupos. Cuando unos grupos ascienden en la jerarquía social hacia sectores a los que se presupone una mayor remuneración o un mayor prestigio, el vacío que dejan podría ser ocupado por otros grupos situados en posiciones inferiores [IBID.: 84-85].

iv) Los recursos específicos: cada demanda de mercado requiere de recursos para su satisfacción. Cuando los emprendedores adquieren los factores de producción en mercados competitivos obtienen los recursos en términos equitativos. Existirían, sin embargo, algunos tipos de demanda que requieren de recursos específicos (por lo general combinados con recursos de tipo ge-

neral). Estos recursos son específicos cuando el acceso a ellos es muy desigual entre los grupos. Cuando el mercado requiere de este tipo de recursos, quienes no los poseen serían excluidos, quedando así limitada su *empresarialidad* [IBID.: 85].

v) Los nichos étnicos: la demanda agregada no afectaría por igual a todos los sectores, sino que, aún en condiciones de expansión generalizada, unos sectores crecerían más que otros. Si los diferentes grupos etnoraciales estuvieran distribuidos de manera homogénea entre todos los sectores de actividad económica este hecho sería irrelevante, pero no es el caso: las economías urbanas contienen siempre nichos económicos de carácter étnico. La configuración de *nichos étnicos* es un efecto de inercia generado por la existencia de una división étnica del trabajo [IBID.: 86].

vi) El cierre económico: surgiría cuando las tentativas por parte de los grupos de reducir o restringir la competencia llegan a buen puerto. Muchos emprendedores étnicos habrían logrado organizar su poder de compra, su poder político y su capacidad de influencia ideológica para monopolizar la demanda económica. Cuando los monopolios tienen éxito, la demanda deja de ser general y se vuelve específica [IBID.: 86-87].

En lo que se refiere a los efectos de la oferta, éstos consistirían, desde el punto de vista de la «teoría» de *recursos de la empresarialidad* [IBID.: 116], en los cambios registrados dentro de la población emprendedora como resultado de las transformaciones en su oferta, la cual dependería, para empezar, del número de adultos con motivación y capacidad de convertirse en empresarios (dependiendo esto, a su vez, de la presencia de parientes, comunidades e instituciones que socialicen a sus miembros en este sentido). Todos estos elementos reforzarían la oferta de emprendedores, respondiendo así lentamente a la demanda de los mismos existente en el mercado. La *significación causal* de la *empresarialidad* en la dinámica económica (la *incrustación* de *lo económico* en *lo social*, su dependencia con respecto a los factores sociales), se reflejaría en la presencia desigual de los modos de empleo por cuenta propia —por diferentes motivos: género, edad, raza...— entre los trabajadores adultos. Para Light y Rosenstein [IBID.], hacer referencia al conjunto de la fuerza de trabajo ocultaría estas diferencias —incluidas las derivadas de su heterogeneidad etnoracial— registradas en su seno a propósito de la *empresarialidad*, presuponiendo así que las diferencias existentes dentro de la fuerza de trabajo resultarían cruciales para dar cuenta de la dinámica económica de las sociedades. Por ejemplo, las llamadas *minorías intermediarias*, por su tradición histórica en el comercio, estarían mejor preparadas para la *empresarialidad* y poseerían mayores recursos prácticos y motivacionales que otras *minorías no intermediarias*. Los grupos humanos tendrían pues recursos y motivaciones para la *empresarialidad* desiguales, siendo el tamaño del grupo tan solo uno de los elementos que intervienen en la oferta de la *empresarialidad*.

Los recursos «étnicos» del grupo tendrían, en opinión de estos autores [IBID.: 118-119], una dimensión más o menos variable: aunque algunos tipos de recursos del mismo grupo o categoría varían sincrónicamente de una localidad a otra, otros varían muy poco. En concreto, los recursos

«étnicos» de carácter socioeconómico y demográfico varían de una localidad a otra más de lo que lo hacen los recursos de tipo cultural tales como: el idioma, la religión, los valores, las redes y las relaciones de parentesco. El mejor modo para abordar la oferta de la *empresarialidad* por parte de las poblaciones en cualquier momento consistiría en distinguir entre recursos variables e invariables de los grupos y categorías etnoraciales: los recursos variables cambian de localidad en localidad (tamaño del grupo, educación y edad media de la fuerza de trabajo...), cosa que no ocurre con los invariables (recursos culturales como valores y creencias, relaciones de parentesco, endogamia, religión, lenguaje, instituciones, etc.).

Para la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*, algunos tipos de demanda requerirán recursos de los que prácticamente todos disponen (como, por ejemplo, saber sumar y restar). Otros recursos son, sin embargo, de una aplicación más específica, es decir, sus características no son de uso general y confieren una ventaja especial en un contexto de demanda particular. Los recursos de aplicación general harían referencia a recursos disponibles para todos y que permiten respuestas versátiles a múltiples demandas. Light y Rosenstein [IBID.: 120 y 1.995b: 177-178], consideran que la *perspectiva interactiva* de Waldinger *et al.*, con su énfasis en las «congruencias entre las demandas del entorno económico y los recursos informales de la población étnica», estaría atendiendo únicamente a los recursos específicos, perdiendo así de vista la incidencia de los recursos generales sobre la *empresarialidad* de los grupos.

Los recursos «de clase», por su parte, serían más universales que los recursos «étnicos»: dinero para invertir y capital humano son recursos generales que favorecen la *empresarialidad* en cualquier entorno de demanda. Cuando los grupos disponen de recursos generalizados, la demanda agregada será relevante, pues los emprendedores podrán alternarse en cualquier sector en el que la demanda se expanda. Los efectos específicos de la oferta tienen lugar cuando la identidad étnica genera efectos desiguales en la *empresarialidad* de los diferentes grupos: por ejemplo, las *minorías intermediarias* disfrutaban de recursos étnicos versátiles que les permiten acomodarse a un mayor rango de entornos de demanda. Los efectos generales de la oferta tienen lugar cuando las características de la oferta potencian o desalientan por igual la *empresarialidad* de todos los grupos etnoraciales [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a: 121].

Así pues, en términos generales, Light y Rosenstein [IBID.: 139-140] consideran que la *perspectiva interactiva* no prestaría suficiente atención a la distinción entre recursos generales y específicos al sugerir que la interacción entre oferta y demanda conecta competencias y demandas específicas. Esta relación existe, pero los efectos generales de la demanda y la oferta también, especialmente estos últimos. En opinión de estos autores, los ejemplos que mejor se adecuarían a la *perspectiva interactiva* serían aquellos en los que intervienen recursos específicos (como la habilidad para cocinar comida china), pero se perdería de vista así que muchos de los recursos movilizados por los grupos son recursos generales. Algunos entornos de la demanda de emprendedores requieren

tan pocos recursos que están al alcance de todos los grupos etnoraciales. En estos contextos, dirán los impulsores de la «teoría» de *recursos de la empresariedad* [IBID.], podría parecer que la oferta y la demanda de emprendedores no estuvieran interactuando –pese a que la relación entre ambas sí se produciría estadísticamente– debido a que la relación quedaría invisibilizada como consecuencia de que todos los grupos disponen de los recursos requeridos. En definitiva, la *perspectiva interactiva*, con su énfasis en que la oferta y la demanda como factores explicativos del autoempleo (y su equilibrio), sería de utilidad, según estos autores, siempre y cuando añadiésemos a la distinción ya existente entre recursos «étnicos» y «de clase», la diferenciación entre recursos generales y específicos.

### *¿Más allá o más acá de la perspectiva interactiva?*

Tal y como ya hemos señalado, Light ejemplifica a la perfección este desplazamiento de los abordajes de la sociología de la *empresariedad étnica*, un desplazamiento forzado, entre otras cosas, por las críticas aportadas por la *perspectiva interactiva*. Así pues, habríamos pasado de unas aproximaciones a la *empresariedad étnica* centradas, casi exclusivamente, en las características y recursos de los colectivos étnicos, a un enfoque –formalizado en la «teoría» de *recursos de la empresariedad étnica* que vimos en este apartado– que, en términos generales, incorpora y asume los planteamientos de la *perspectiva interactiva*, pese a que, tal y como hemos señalado más arriba, los considerara insuficientes y mejorables.

Las críticas a los planteamientos *interactivos* efectuadas por la «teoría» de *recursos de la empresariedad étnica* (necesidad de diferenciar entre efectos *generales* y *específicos* de la demanda que interactuarían de modo diferente con la oferta; importancia de añadir la distinción entre recursos *generales* y *específicos* a la diferenciación ya existente y aceptada entre recursos «étnicos» y «de clase», etc.) actuarían, a nuestro juicio, como un complemento y un desarrollo más detallado de algunos de los planteamientos de la *perspectiva interactiva*, más que como un cuestionamiento de sus fundamentos básicos, muchos de los cuales, por otra parte, entroncarían con los principios fundamentales del grueso de la sociología de la *empresariedad étnica*<sup>151</sup>. De hecho, en lo que se refiere a posibilitar la salida de los planteamientos *eticistas* y *comunitaristas* de la *empresariedad étnica*, la «teoría» de *recursos étnicos y de clase* podría incluso representar un paso atrás en comparación a las propuestas de la *perspectiva interactiva*. No deja de ser llamativo que Light y Rosenstein [1.995a: 75] reprocharán a la *pers-*

---

<sup>151</sup> Nos referimos a aspectos habitualmente subrayados por ésta como: la capacidad reguladora de los intercambios por parte de los mecanismos comunitarios y la eficacia competitiva en términos de mercado (y de desarrollo económico) de tales dimensiones y mecanismos comunitarios movilizados en términos étnicos; la valoración positiva de la *empresariedad étnica* como mecanismo de movilidad social ascendente para el grueso del colectivo considerado y como dispositivo limitador de la explotación (regulación y delimitación normativa –social– de los principios –económicos– abstractos de los dispositivos de acumulación de mercado); la importancia de la movilización estratégica de recursos de distinto tipo disponibles por parte del grupo, etc.

*pectiva interactiva* el haber puesto excesivo énfasis en las dimensiones «de la demanda» (de la *estructura de oportunidades* ajena a los colectivos inmigrantes) cayendo así, a su juicio, en un *economicismo* larvado.

En la práctica, pese a la declaración formal de la «teoría» de *recursos de la empresarialidad* sobre la necesidad de atender a las dimensiones de la oferta y la demanda de la *empresarialidad étnica* —es decir, tal y como entienden ambas: a las dimensiones sociales (características de los grupos) y a las dimensiones económicas (características del mercado)—, el peso del razonamiento terminará nuevamente desplazándose de manera sigilosa hacia las características grupales. La «teoría» de *recursos de la empresarialidad* terminará prestando mucha mayor atención a las dimensiones de la «oferta», que es la que, finalmente, parece convertirse en el factor que marca las diferencias emprendedoras en los distintos «entornos de la demanda»: las variaciones (generales y específicas) de la demanda de emprendedores incidirían en la *empresarialidad* diferencial de las minorías étnicas en la medida en que pondrán a prueba la eficacia, calidad y cantidad de recursos (generales y específicos, «étnicos» y «de clase») disponibles en cada uno de los grupos.

Desde este punto de vista, cuanto más abundantes fueran los recursos del grupo mayor sería su *empresarialidad*, al tiempo que presuponen [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995b: 167] que la demanda no existe de manera independiente o previa a los grupos: la demanda actual, por ejemplo, de comida turca en las ciudades alemanas sería consecuencia de la presencia previa de inmigrantes turcos (y de sus ofertas gastronómicas) en las ciudades alemanas. O, por ejemplo, por muy fuerte o lucrativa que fuera la demanda de ciertos bienes y servicios, pongamos por caso la fabricación de armas, siempre habría grupos que, por sus creencias religiosas, morales, etc. (por ejemplo, los cuáqueros en Estados Unidos), rechazarían aprovechar dichas oportunidades de negocios. Así pues, para la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*, oferta y demanda de emprendedores interactúan, pero la diferencia adaptativa a los diferentes contextos existentes de la demanda, es decir, el que unos grupos terminen optando en mayor medida por el trabajo por cuenta propia que otros, tendría que ver, en su opinión, con sus características grupales. Unas características grupales que esta vez ya no estarían definidas, eso sí, en términos estrictamente culturales (valores, modos de vida específicos, instituciones...), sino como recursos de distinta naturaleza que implicarían dimensiones materiales y simbólicas, todas ellas movilizables y funcionales en la esfera económica.

Hemos pasado así de un énfasis en las características culturales del grupo a una consideración ampliada del tipo de recursos movilizados y de un énfasis en las relaciones de reciprocidad y obligación vigentes dentro del grupo (definido en términos *étnicos*) a la consideración —aunque sea parcial— de otros factores intervinientes más allá de la *etnicidad* (las dimensiones «de clase», los efectos de la propia demanda de emprendedores por parte del mercado...). Sin embargo, no hemos logrado salir de una concepción de la dinámica económica como compuesta, primordialmente, por relaciones (estáticas y tendentes siempre al equilibrio) de intercambio entre personas o grupos do-

tados de recursos mediante los cuales se establecen estrategias de acción. Es decir, sujetos antropomórficos (subjetividades) que emprenden acciones cargadas de sentido (estrategias) con las que adaptar sus recursos a las condiciones (abordadas empíricamente en términos estáticos) del entorno. O lo que es lo mismo: la dinámica económica seguiría siendo el resultado de la interacción de las estrategias de subjetividades que, por medio de su capacidad de *agencia* (libertad), se adaptarían a las condiciones del entorno económico dado.

Es cierto que, tanto la «teoría» de *recursos de la empresarialidad étnica* como la *perspectiva interactiva* apostarán, en mayor o menos grado según los casos, por prestar atención a las *dimensiones de la demanda* habitualmente infraconsideradas por la sociología de la *empresarialidad étnica*, pero lo harán abordándolas de manera estática. Las características de la demanda (analizadas en relación a aspectos formalmente «económicos»: escasa rentabilidad de las economías de escala, centralidad del factor trabajo, incertidumbre e inestabilidad de la demanda...) actuaban como elementos de fondo con los que tendrían que lidiar los inmigrantes candidatos a emprendedores, pero ¿cómo se configuraron tales entornos económicos? ¿Cómo evolucionan? ¿Cuál es su dinámica? ¿Hasta qué punto se ve ésta modificada por la propia presencia de población inmigrante (emprendedora o no)? ¿Cómo inciden en ellos las regulaciones procedentes de distintas estancias e instituciones nacionales y supranacionales? ¿De qué modo afectarían a tales sectores económicos los desarrollos tecnológicos disponibles o las políticas formativas de la fuerza de trabajo? ¿Tiene algún tipo de incidencia la política de regulación de los flujos migratorios y las transformaciones en las cantidades y cualidades de tales flujos?

Se tratan todas ellas de preguntas a las que ambos planteamientos no pretenden —o no pueden— responder. La *perspectiva interactiva* y la «teoría» de *recursos de la empresarialidad étnica* se muestran incapaces de ir más allá de una confirmación de lo ya conocido: la existencia de un vínculo entre determinadas poblaciones dotadas de ciertas características específicas y determinados sectores de actividad igualmente específicos en sus componentes definitorios. De este modo, la *perspectiva interactiva* y la «teoría» de *recursos de la empresarialidad étnica* se mostrarán incapaces de trascender los razonamientos en clave funcionalista (los inmigrantes emprendedores están allí donde sus cualidades mejor se adaptan a las características de los sectores de actividad económica o de lo contrario estarían en otro lugar), presuponiendo con ello además la transparencia del mercado para los agentes económicos, así como la asignación y utilización racional y eficiente de recursos por parte del mismo. Las expectativas abiertas no se vieron pues, finalmente, alcanzadas y la transformación del modo de abordar la *empresarialidad étnica* menor de la necesaria. No resulta pues extraño que surgieran pronto nuevas propuestas teóricas que apostaban por profundizar los planteamientos de la *perspectiva interactiva* y superar el autismo y la autorreferencialidad de los enfoques basados en la «excepcionalidad étnica» del fenómeno formalmente investigado. La perspectiva de la *incrustación mixta*, impulsada por Rath y Kloosterman desde una tradición sociológica de corte mucho más

europeo que las anteriores, será otro de los ejemplos más destacados y recientes de reformulación de las aproximaciones a la *empresarialidad étnica* a partir de la discusión de los planteamientos de la *perspectiva interactiva*.

### 5.3. La perspectiva de la *incrustación mixta*

Los impulsores de la perspectiva de la *incrustación mixta* [RATH y KLOOSTERMAN, 2.000: 666] [KLOOSTERMAN y RATH, 2.001: 189-190] [ENGELEN, 2.001: 203-204] constatarán que buena parte de la investigación sobre la *empresarialidad étnica* se habría desarrollado atendiendo, principalmente, a dimensiones «étnicas» (*comunitarismo*, *solidarismo*), si bien en raras ocasiones se habría abordado explícitamente en qué consistiría la diferencia entre la *empresarialidad étnica* y la *empresarialidad* en general. El adjetivo «étnico» ¿se referiría a los orígenes del emprendedor? ¿Al personal? ¿A la clientela? ¿A las estrategias de gestión? ¿A los productos? ¿A una mezcla de todos ellos? Para la perspectiva de la *incrustación mixta*, la mayoría de los investigadores estarían asumiendo que existen diferencias reales entre un tipo de *empresarialidad* y otra por el simple hecho de estar tratando con inmigrantes (*excepcionalidad étnica*): las explicaciones sobre los comportamientos de la *empresarialidad étnica* vincularían dichos comportamientos a tradiciones etnoculturales, marcos normativos definidos étnicamente, lealtades y mercados étnicos, etc. El resultado de todo ello sería una reducción de la *empresarialidad étnica* a un fenómeno etnocultural instalado en un vacío económico e institucional.

Este sería también el caso, según estos autores [RATH, 2.000b: 5] [RATH y KLOOSTERMAN, 2.000: 667], de la propia *perspectiva interactiva*. Los planteamientos de Waldinger *et al.*, por más que fueran interesantes y supusieran un importante paso adelante en la formulación de un marco teórico más comprensivo de la *empresarialidad étnica*, olvidarían, sin embargo, algunas cuestiones relevantes como: i) porqué los inmigrantes son representados *a priori* como sujetos étnicos inmutables (afirmando demasiado rápido que constituyen grupos étnicos y que, como tales, actúan de modo concertado); ii) porqué el contexto económico en el que se desarrollan tales actividades emprendedoras es abordado en términos estáticos (reduciendo además las condiciones de mercado, básicamente, a una cuestión de *etnización* o *desetnización* de los mercados de consumo); y iii) porqué el análisis del contexto institucional es reducido a un problema de leyes y regulaciones (que afectarían principal o exclusivamente a los inmigrantes).

A pesar de subrayar estas limitaciones de la *perspectiva interactiva*, para la *incrustación mixta* [ENGELEN, 2.001: 211], Waldinger *et al.* habrían formulado, no obstante, el mapa más avanzado de las estrategias llevadas a cabo por los emprendedores inmigrantes, identificando cuatro etapas en el desarrollo de la *empresarialidad étnica*: i) los «mercados de entrada», basados en un alto grado de



concentración étnica, por un lado, y un bajo nivel de especialización económica, por el otro; ii) el desarrollo de los denominados «nichos étnicos», que constituirían la segunda fase y se basarían en una fuerte concentración espacial de estas minorías que facilitaría la especialización étnica; iii) la conversión de tales «nichos étnicos» en «mercados intermediarios», es decir, aquellos mercados que venderían «productos étnicos» al conjunto de la población (en la medida en que la «naturaleza étnica» de los productos se mantiene intacta podrían reclamar una estrategia de marketing y distribución innovadora capaz de abrirse a mercados más rentables y espacialmente menos circunscritos, suponiendo en este sentido una diferenciación con respecto a la lógica espacial del *enclave étnico*); y, finalmente, iv) estaría la «asimilación étnica», que conllevaría una adecuación completa a las preferencias del público general, cambiando tanto la naturaleza del producto como el modo de producirlos (tales negocios, al desprenderse progresivamente de su clientela «étnica» irían perdiendo también su identidad «étnica», orientándose hacia la corriente mayoritaria de empresas).

La valoración efectuada por la *incrustación mixta* [IBID.: 212] a este mapa del desarrollo de la *empresarialidad étnica* podría resumirse en una crítica a dos aspectos implícitos en el mismo: su carácter *teleológico* y su *espacialidad*. Con respecto a su carácter *teleológico* habría que decir que la integración económica, que representaría la última etapa señalada (la «asimilación étnica»), presupone una adecuación de las empresas de las minorías étnicas al *mainstream* económico de las sociedades de llegada. Sin embargo, en opinión de estos autores, las economías capitalistas contemporáneas buscarían en la innovación empresarial (de los productos y servicios ofertados, de los modos de producirlos y distribuirlos, etc.) un modo de diferenciarse de sus competidores. El «mapa» de la *empresarialidad étnica* esbozado por la *perspectiva interactiva*, al colocar a la integración económica como punto de llegada y al enfatizar la asimilación como señal de éxito, estaría presuponiendo una ideología *asimilacionista* que ignoraría la importancia de los procesos de innovación y diferenciación de las empresas. En cuanto al problema de la *espacialidad*, Engelen [IBID.] subraya que el principal criterio que utilizan Waldinger *et al.* para diferenciar las estrategias emprendedoras sería el grado de concentración étnica. Esto vendría motivado por su convencimiento de que el desarrollo de «mercados protegidos» es lo que otorgaría ventajas a las *empresas étnicas*: primero para entrar en el mercado, luego para especializarse en él y, finalmente, para dar el salto hacia los mercados de carácter general. Esta secuencia estaría basada en premisas espaciales, sin embargo, las estrategias espaciales serían relevantes para determinados emprendedores, pero no para todos.

Las primeras tipologías de mercados de la *perspectiva interactiva* tendían a presuponer que estos eran siempre locales y que su diferencia estribaba en si se orientaban hacia los miembros del grupo étnico o no. Barret, Jones y McEvoy [1.996], como vimos, complejizaron esta distinción atendiendo igualmente a si los mercados eran, además, locales o no. Este modo de aproximarse a los mercados permitiría atender a la innovación en los mismos no sólo como el paso de la clientela del mismo grupo étnico hacia una clientela general, sino también, por ejemplo, como la transforma-

ción de los comerciantes minoristas en mayoristas (aún cuando siguieran orientándose hacia una clientela basada en miembros del grupo étnico). No obstante, en el modelo planteado por Barret, Jones y McEvoy [1.996] la adaptación a la economía hegemónica sería también el punto de llegada para los negocios de los inmigrantes: la clave de las estrategias emprendedoras sería para ellos la *extensión* de los mercados (hacia mercados no étnicos y/o no locales). Sin embargo, para la *incrustación mixta* [ENGELLEN, 2.001: 212-213], la extensión de los mercados sería la consecuencia, más que la causa, de transformaciones en la distribución, la producción, la financiación, etc., de manera que la *perspectiva interactiva* estaría tomando los efectos como causas, haciendo desaparecer del análisis las estrategias de los emprendedores<sup>152</sup>.

Por otro lado, en opinión de Rath [2.000b: 5], pese a no abordar la *etnicidad* como algo primordial o importado de los países de origen (como sí hacían las primeras aproximaciones de corte más culturalista a las redes empresariales de los inmigrantes) y pese a hacer hincapié en las estructuras sociales en las que la identificación étnica y la solidaridad grupal se producen, la *perspectiva interactiva* terminará presuponiendo que los inmigrantes constituyen de modo casi automático grupos étnicos y que sus actividades económicas son fundamentalmente de naturaleza *étnica*, algo que, aunque fuera cierto, no debería ser asumido como punto de partida de la investigación<sup>153</sup>.

Para el enfoque de la *incrustación mixta* [IBID.: 6], la *perspectiva interactiva* estaría presuponiendo que la concentración étnica reforzaría la existencia de intereses étnicos comunes e impulsaría un sentimiento de identidad en aquellos que formarían ya parte de un grupo étnico. Es decir, existiría una identificación étnica previa entre los inmigrantes que podría contribuir, además, a reforzar el capital social. Procediendo de este modo, la *perspectiva interactiva* enfatizaría, según Rath [IBID.], la importancia para los emprendedores étnicos de su *incrustación* en redes sociales, así como la posibilidad de usar o manipular tales redes con fines económicos. Sin embargo, el vínculo con los desarrollos económicos, los costes materiales e inmateriales implicados en ese uso de las redes sociales, así como el significado del intercambio de información por medio de tales redes, no habrían sido considerados teóricamente. Para Rath [IBID.], la *perspectiva interactiva* presupone que tales grupos *étnicos*, una vez formados, constituyen una «familia feliz», una comunidad sin conflictos de intereses, sin una atribución de recursos desigual en términos de género y siempre dispuesta a ayudar

---

<sup>152</sup> Por nuestra parte, en el abordaje empírico que desarrollamos en la Segunda Parte del caso de las redes empresariales de inmigrantes presentes en el barrio madrileño de Lavapiés [Cf. Capítulos 6 y 7], en un primer momento hemos partido también, empíricamente, de un mercado local, prestando atención a la orientación étnica o no étnica de estas empresas. Aunque la necesidad de elaborar nuestros propios datos cualitativos y cuantitativos nos ha mantenido ligados (y limitados) a esta escala local, hemos tratado, no obstante, de incorporar a nuestro análisis la evidente apertura de los mercados de proveedores y consumidores más allá de los límites de Lavapiés y de su economía «étnica», algo especialmente visible en el caso de la distribución mayorista de productos textiles y complementos, aunque no sólo. Retomaremos más adelante [Cf. Capítulo 6] estas dimensiones que nos han llevado a cuestionar la propia viabilidad del barrio de Lavapiés como espacio desde el cual explicar la dinámica de «su» economía «étnica».

<sup>153</sup> Abordaremos esta cuestión en relación al contexto madrileño en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7], tratando de mostrar, a partir del ejemplo de Lavapiés, los límites de la regulación (étnicamente) *comunitarista* y *solidarista* de las redes empresariales de los inmigrantes.

al otro de modo inmediato y sin reserva<sup>154</sup>. La estructura económica del país o la ciudad, los rasgos específicos de los diferentes mercados, los desarrollos en el tiempo y sus determinantes, así como su impacto en las oportunidades para los inmigrantes emprendedores, habrían recibido escasa atención por parte de Waldinger, quien se limitaría a enumerar una serie de circunstancias que influirían en la entrada de los inmigrantes en los mercados de consumo (mercados desatendidos o abandonados, inexistencia de economías de escala, demanda inestable...), pero sin profundizar realmente en ellas, por ejemplo, sin prestar atención al desarrollo estructural de la economía o a la tendencia hacia la desintegración vertical de las empresas [IBID.].

Algo semejante se podría decir a propósito de las dimensiones político-institucionales. Las oportunidades para las pequeñas empresas de inmigrantes no dependería tan sólo de si los emprendedores extranjeros tienen o no permitido legalmente iniciar un negocio, tal y como sugería Waldinger, sino que sería el resultado de una combinación general –esto es, no aplicable tan sólo a los extranjeros– de leyes y regulaciones en educación, impuestos, relaciones de trabajo, estatuto de ciudadanía, calidad del empleo, salud, medio ambiente, etc. De hecho, la importancia de la legislación y la normativa reguladora no residiría únicamente en su contenido, sino también en su aplicación (la rigurosidad de su implementación por parte del Estado, por ejemplo) y en los conflictos políticos surgidos en torno a ellas [IBID.: 8]. Para la perspectiva de la *incrustación mixta* todas estas cuestiones relativas a los contextos socioeconómicos e institucionales más amplios de las sociedades de llegada (por ejemplo, el ámbito institucional subyacente vinculado al Estado del Bienestar en el que los emprendedores actúan), habrían sido ignoradas por la sociología de la *empresarialidad étnica* como consecuencia de su énfasis en *lo étnico*. Los investigadores de la *empresarialidad étnica* habrían asumido, implícitamente, que las condiciones de mercado son poco importantes, que los *negocios étnicos* operan más o menos bajo las mismas condiciones de mercado y bajo el mismo ámbito institucional y regulativo, demandando competencias emprendedoras semejantes y produciendo resultados parecidos [RATH y KLOOSTERMAN, 2.000: 668]<sup>155</sup>.

Este punto de partida, en opinión de Rath y Kloosterman [IBID.], resultaría, sin embargo, equivocado, como evidenciaría el ejemplo del crecimiento de empresas turcas en la industria textil de Amsterdam. Este sector habría crecido considerablemente durante la década de 1.980 y comienzos de la de 1.990, estando su crecimiento muy vinculado a transformaciones en los hábitos de consumo, en las estrategias de aprovisionamiento de los mayoristas y en las cadenas de tiendas.

---

<sup>154</sup> Estas limitaciones y ambivalencias en el uso del capital social por parte de las minorías étnicas había sido ya señalada por Portes *et al.* [Cf. Capítulo 4]. La ambivalencia de la *empresarialidad étnica* habría sido denunciada de manera mucho más contundente por Bonacich *et al.* [Cf. Capítulo 3], al igual que por algunos autores cercanos a la *perspectiva interactiva* [ALDRICH, JONES y McEVOY, 1.984] [BARRET, JONES y McEVOY, 1.996]. Volveremos a retomar esta cuestión en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7] cuando abordemos, aplicado a Lavapiés, el debate sobre la movilidad social ascendente adscrita al fenómeno de la *empresarialidad étnica*.

<sup>155</sup> Algunas de las reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* que hemos visto más arriba habrían tratado de hacer frente a estas carencias. Véase, por ejemplo, la denominada «teoría» de *recursos de la empresarialidad* y su distinción entre los efectos generales y específicos de la demanda de emprendedores por parte de la sociedad.

Las empresas turcas se vieron también favorecidas por una actitud de tolerancia por parte de las autoridades hacia las actividades informales. El colapso del sector tuvo lugar en la década de 1.990 como consecuencia de la apertura de nuevos mercados en el este de Europa, así como del mayor control del trabajo informal y de la evasión de impuestos. Para estos autores, dicho ejemplo evidenciaría la necesidad de enfoques teóricos de la *empresarialidad étnica* de mayor generalidad y profundidad, enfoques capaces de ir más allá de los estudios étnicos y en donde los factores etnoculturales no estén dados *a priori*, sino integrados en un todo más general [IBID.: 669]<sup>156</sup>.

#### *La reformulación de los planteamientos de la incrustación aplicados a la empresarialidad étnica*

Para la perspectiva de la *incrustación mixta*, la sociología de la *empresarialidad étnica* había atendido a los procesos de *incrustación* dentro de los cuáles operan los colectivos inmigrantes, pero lo habría hecho de manera parcial y unidimensional, empleando el término de *incrustación* para referirse, únicamente, a las características sociales y culturales de los grupos, a los que se presupone como conformados, casi exclusivamente, en términos étnicos. Este modo de aproximarse al fenómeno de la *incrustación* debía mucho a los planteamientos de Granovetter [1.985, 1.990, 1.992 y 1.995], cuyos trabajos de análisis de la acción económica han sido, como hemos visto, enormemente influyentes en el grueso de la sociología de la *empresarialidad étnica* que hemos considerado hasta ahora.

Frente a los análisis económicos clásicos y neoclásicos, así como frente a la crítica a los mismos efectuadas por la «nueva economía institucionalista» —una crítica que se limitaría, en su opinión, a cuestionar la concepción simplista de la psicología del actor económico, sin problematizar en ningún momento el individualismo y el estatismo funcionalista de sus análisis—, Granovetter [1.992: 4] va a reivindicar un abordaje sociológico de los fenómenos económicos que parta de tres presupuestos básicos: i) que la búsqueda de intereses económicos es inseparable de dimensiones no económicas tales como: la sociabilidad, la aprobación social, el status y el poder; ii) que las acciones económicas, como toda acción, estarían *situadas socialmente* y no sería posible explicarlas recurriendo únicamente a motivaciones individuales, sino que se encontrarían *incrustadas* en redes de relaciones personales; y iii) que las instituciones económicas, como toda institución, no surgirían de manera automática y bajo formas inevitables como consecuencia de circunstancias externas, sino que estarían «construidas socialmente».

---

<sup>156</sup> Más recientemente, los impulsores de la perspectiva de la *incrustación mixta* han tratado de aplicar empíricamente sus planteamientos por medio de una investigación comparativa internacional del sector textil en siete ciudades diferentes: París, Londres, West Midlands, Amsterdam, Nueva York, Miami y Los Angeles. Puede verse en [RATH, 2.002].

Lo fundamental para Granovetter [1.992: 4 y 1.985: 505-506] no sería tanto reformular el psicologismo presente en los modelos neoclásicos para obtener un modelo más ajustado de toma de decisiones, como atender a la estructura social y ser capaces de sacar a los agentes económicos del aislamiento en que son concebidos habitualmente. Es decir, tomar en consideración cómo la acción económica estaría constreñida y moldeada por las estructuras de las relaciones sociales en las que todos los actores económicos reales se encuentran *incrustados*, colocando nuevamente la cuestión del orden social en el centro del debate [GRANOVETTER, 1.985: 484]<sup>157</sup>. No obstante, cuando Granovetter se refiere a la estructura social como el elemento clave capaz de dar cuenta del funcionamiento real de las instituciones, actores y dinámicas económicos, está pensando, fundamentalmente, en las redes sociales, a las que considera las estructuras de las relaciones personales [IBID.: 490].

Para Granovetter las instituciones económicas (desde las empresas a los sectores de actividad) serían «constructos sociales» que no existirían al margen de las relaciones sociales de los individuos (como presupondrían los abordajes de la economía neoclásica). Las instituciones económicas tampoco serían, simplemente, una respuesta automática a las necesidades económicas (como, en su opinión, parece sugerir la visión funcionalista de la «nueva economía institucionalista»), sino que dichas instituciones estarían construidas por individuos cuya acción se vería impulsada y constreñida al mismo tiempo por la estructura y los recursos disponibles de las redes en las que se encuentran *incrustados* [GRANOVETTER, 1.992: 7]. Estas redes de relaciones personales presentes en todos los grupos podrían, en ocasiones, formalizarse e institucionalizarse, lo que implicaría que las características de tales instituciones tendrían más que ver con la estructura originaria de relaciones personales que con las exigencias del mercado. Este planteamiento sería aplicable, en su opinión, no sólo a empresas y a grupos de negocios, sino también al modo mismo en que se organiza un sector económico [IBID.: 8-9].

Así, por ejemplo, la primacía de los planteamientos de Edison en el desarrollo del sector eléctrico en Estados Unidos (con su propuesta de crear una industria que produjera electricidad en grandes centrales eléctricas frente a la idea de J.P. Morgan de una industria productora de generadores para que hogares y empresas generasen su propia energía), no se debería a su idoneidad tecnológica, sino a su capacidad para construir potentes coaliciones (redes sociales) con actores claves. En definitiva, para Granovetter los problemas y condiciones económicos y tecnológicos no implicarían fórmulas organizativas automáticas o inmediatas, sino que, simplemente, restringirían el número de posibilidades disponibles. La acción individual y colectiva, canalizadas por medio de las redes de relaciones personales en vigor, serían las que determinarían cuáles de esas posibili-

---

<sup>157</sup> De hecho, en opinión de Granovetter [1.985: 506], esta reconsideración de la *incrustación* posibilitaría abordar como «racionales» muchas actuaciones «pasionales» motivadas por factores como: la sociabilidad, la búsqueda de aprobación social, de status o de poder.

des se materializan en la práctica, de manera que, incluso en condiciones económicas y tecnológicas idénticas, los resultados podrían variar radicalmente si variasen las estructuras sociales [IBID.].

No obstante, como señala, por ejemplo, Mingione [1.999: 32-33], la noción de *incrustación* de Granovetter, a diferencia de la formulada inicialmente por Polanyi [1.989 (1.944) y 2.004 (1.957)], haría referencia a una *incrustación relacional* más que a una *incrustación estructural*. La aproximación de Granovetter resultaría mucho más rigurosa metodológicamente hablando, pero tendría un contenido y un alcance mucho más restringido, no prestando atención ni a la cuestión de la diversificación cultural, ni a las dimensiones de la regulación política e institucional de los comportamientos económicos. Granovetter tampoco explicaría cómo se produce el paso de las redes y los sistemas de relaciones sociales empíricos a la construcción y comprensión de las instituciones y las reglas sociales macro del comportamiento económico [MINGIONE, 1.999: 32-33]<sup>158</sup>. De hecho, para Laville [1.999: 12], el modo en que Granovetter aborda las instituciones a partir de la reconstrucción de las condiciones de agregación de acciones individuales será, precisamente, uno de los puntos más criticados por quienes postulan la existencia de relaciones sociales anteriores a –y determinantes de– las interacciones existentes entre agentes sociales. Es decir, las relaciones sociales podrían mantenerse vigentes al margen de que se pudieran o no identificar interacciones concretas o, dicho de otro modo: la dimensión estructural de las relaciones sociales poseería un estatuto irreductible a las relaciones personales (las *relaciones sociales* no son simplemente equiparables a *interacciones sociales*).

Así pues, este uso del término de *incrustación* inspirado en los trabajos de Granovetter (y que es el que se emplearía en la mayor parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana) olvidaría el contexto socioeconómico e institucional más amplio en el que se encuentran inmersos los inmigrantes, razón por la que algunos investigadores [KLOOSTERMAN y RATH, 2.001: 190] reivindicarán el término, a su juicio, más comprensivo de *incrustación mixta*. Esta aproximación estaría mucho más cercano al término original de *incrustación* formulado por Polanyi [1.989 (1.944) y 2.004 (1.957)], lo cual posibilitaría, en opinión de sus impulsores, considerar –a nivel barrial, regional y nacional– la interacción existente entre los contextos económicos, sociales e institucionales, de manera que el crecimiento de la *empresarialidad étnica* quedaría vinculado tanto a los cambios socioculturales, como a los procesos de transformación urbana [KLOOSTERMAN, VAN DER LEUN y RATH, 1.999: 257].

El concepto de *incrustación* de Polanyi haría referencia al hecho de que la economía –en su dimensión *substantiva*, es decir, referida a las interacciones de los seres humanos con su medio ambiente de cara al continuo abastecimiento de los medios materiales capaces de satisfacer sus nece-

---

<sup>158</sup> Se trata de una deficiencia que el propio Granovetter habría asumido recientemente al reconocer que los estudios basados en la perspectiva de la *incrustación de las redes* habrían dejado de lado las cuestiones sociológicas más generales, centrando excesivamente sus análisis en los detalles de las redes, e ignorando el contexto institucional y político en el que dichas redes se encuentran *incrustadas* (recogido en [MINGIONE, 1.999: 33]).

sidades [POLANYI, 2.004 (1.957): 237-238]— se encuentra inserta en normas, relaciones e instituciones de todo tipo (sociales, culturales, políticas...), determinantes para garantizar la producción y distribución de bienes y servicios<sup>159</sup>. No obstante, con el advenimiento de la Revolución industrial y del capitalismo contemporáneo, dicha economía históricamente *incrustada* en el entramado social e institucional de las sociedades habría sufrido un proceso de autonomización como esfera de la sociedad (un proceso de *desincrustación*), haciendo del *mercado* el único principio organizador del sistema económico. Es decir, las sociedades contemporáneas habrían situado a su sistema económico bajo el «gobierno» del mercado autorregulador, transformando así el lugar ocupado históricamente por la economía (y los mercados) en las sociedades humanas. Las colectividades humanas cesarían de ser *sociedades con mercados* (mercados altamente regulados e intervenidos desde *lo social*, mercados subordinados e *incrustados* a las normas y pautas del conjunto de la colectividad) para convertirse en *sociedades de mercado* (sociedades donde el mercado autorregulador terminaría imponiéndose no sólo como principio organizador del sistema económico, sino de toda la sociedad, convertida ahora en una mera esfera auxiliar de *lo económico*)<sup>160</sup>.

<sup>159</sup> «El antropólogo, el sociólogo o el historiador, en el estudio que cada uno de ellos hace del lugar que ocupa *la economía* en la sociedad humana, se enfrentaban con una gran variedad de instituciones que no eran el mercado, en las que estaba incrustada la subsistencia humana» [POLANYI, 2.004 (1.957): 235]. «Ese proceso económico no alcanzaría toda su plena realidad si se presenta reducido a una interacción mecánica, biológica y psicológica de elementos. (...) De ahí la trascendental importancia del aspecto institucional de la economía. (...) La institucionalización del proceso económico dota al proceso de unidad y estabilidad; crea una estructura con una función determinada en la sociedad; traslada el lugar del proceso en la sociedad, añadiendo de este modo significación a su historia; centra el interés en los valores, los motivos y la política. Unidad y estabilidad, estructura y función, historia y política deletrean de forma operacional el contenido de nuestra afirmación de que el sistema económico humano es un proceso institucionalizado. La economía humana, pues, está incrustada y enredada en instituciones económicas y no económicas. La inclusión de lo no económico es vital. Pues la religión o el gobierno pueden ser tan importantes para la estructura y el funcionamiento de la economía como las instituciones monetarias o la disponibilidad de herramientas y máquinas que aligeren el trabajo de la mano de obra» [IBID.: 239-240].

«[En las sociedades tradicionales] los pretendidos móviles económicos encuentran su razón de ser en el marco de la vida social. Y es precisamente sobre este punto negativo sobre el que están de acuerdo todos los etnógrafos modernos: la ausencia del móvil del lucro, la ausencia del principio del trabajo remunerado, del principio del mínimo esfuerzo y, más concretamente, la ausencia de toda institución separada y diferente fundada sobre móviles económicos» [POLANYI, 1.989 (1.944): 89]. «Se puede afirmar, en general, que todos los sistemas económicos que conocemos, hasta el final del feudalismo en Europa Occidental, estaban organizados siguiendo los principios de la reciprocidad, de la redistribución, de la administración doméstica, o de una combinación de las tres. Estos principios se institucionalizaron gracias a la ayuda de una organización social que utilizaba los modelos de la simetría, de la centralidad y de la autarquía entre otros. En este marco, la producción y distribución ordenada de bienes estaban aseguradas gracias a la existencia de toda clase de móviles individuales, disciplinados por los principios generales de comportamiento. Y, entre estas motivaciones, el beneficio no ocupa el primer puesto. La costumbre y el derecho, la magia y la religión impulsaban de consuno al individuo a conformarse a reglas de conducta que, en definitiva, le permitían funcionar en el sistema económico» [IBID.: 100]. «Hasta nuestra época contemporánea, los mercados han sido únicamente elementos secundarios de la vida económica. En términos generales se puede afirmar que el sistema económico estaba integrado en el sistema social (...). En realidad reglamentación y mercados se desarrollaron juntos. El mercado autorregulador era algo desconocido» [IBID.: 121].

<sup>160</sup> «Ninguna sociedad podría sobrevivir, incluso por poco tiempo, sin poseer una economía, sea ésta de un tipo o de otro. Pero hasta nuestra época, ninguna economía de las que han existido estuvo, ni siquiera por asomo, bajo dependencia del mercado» [IBID.: 83]. «Una economía de mercado es un sistema económico regido, regulado y orientado únicamente por los mercados. La tarea de asegurar el orden en la producción y la distribución de bienes es confiada a ese mecanismo autorregulador» [IBID.: 122]. «El modelo de mercado, en la medida en que está íntimamente unido a un móvil particular que le es propio —el del pago en especie o el trueque—, es capaz de crear una institución específica, más precisamente, es capaz de crear el mercado. A fin de cuentas ésta es la razón por la que el control del sistema económico por el mercado tiene irresistibles efectos en la organización de la sociedad en su conjunto: esto significa simplemente que la sociedad es gestionada en tanto que auxiliar del mercado. En lugar de que la economía se vea marcada por las relaciones sociales, son las relaciones sociales quienes se ven encasilladas en el interior del sistema económico. La importancia vital del factor económico para la existencia de la sociedad excluye cualquier otro tipo de relación, pues, una vez que el sistema económico se organiza en instituciones separadas, fundadas sobre móviles determinados y dotadas de un estatuto especial, la sociedad se ve obligada a adoptar una determinada forma que permita funcionar a este sistema siguiendo sus propias leyes. Es justamente en este sentido en el que debe ser entendida la conocida afirmación de que una economía de mercado únicamente puede funcionar en una sociedad de mercado» [IBID.: 104-105]. «Un mercado autorregulador exige nada menos que la división institucional de la sociedad en una esfera económica y en una esfera política» [IBID.: 126].

No obstante, el proceso de *desincrustación* sería el resultado de un proyecto político particular al cual se podrían contraponer otros, de manera que la tensión entre los procesos de *incrustación* y *desincrustación* sería constitutiva de la economía de mercado moderna (con un primer movimiento hacia la *desincrustación* de la economía reducida a una única forma de empresa –capitalista– y al mercado autorregulador; y un segundo movimiento, en reacción al primero, de *incrustación* democrática de una economía concebida de manera plural) [LAVILLE, 1.999: 13-19]. Para Mingione [1.999: 28-29], el intercambio de mercado en las economías capitalistas, tal y como lo concibe Polanyi, no podría darse sin contextos sociales favorables que permitieran el encuentro constante de los agentes sociales. No obstante, de manera simultánea, el intercambio de mercado produciría instituciones sociales, formas de integración que serían *reincrustadas* en el orden social. Este proceso de *reincrustación* del mercado no provendría de su capacidad de autorregulación mecánica, sino que sería un resultado indirecto basado en la construcción de instituciones sociales que harían la difusión de las relaciones de mercado compatibles con el orden existente y con formas estables y duraderas de organización. Desde este punto de vista, para Polanyi, la *incrustación* consistiría en el juego entrelazado, complejo y variable entre las diferentes lógicas de integración social (la lógica competitiva del mercado, la cooperativa de las instituciones sociales, etc.), un proceso que apuntaría a la subordinación de los comportamientos económicos a una regulación institucional y sociopolítica que haría viable la coexistencia del intercambio de mercado con el orden social [IBID.: 31]<sup>161</sup>.

En cualquier caso, para el enfoque de la *incrustación mixta*, los mercados deberían ser concebidos, no como fenómenos metafísicos situados al margen de las realidades sociales, sino como instituciones que plantearían diferentes demandas a los recién llegados en cuanto a los recursos disponibles (capital humano, social, cultural y financiero) [ENGELEN, 2.001: 204]. Los mercados y las estructuras de oportunidad serían fenómenos sociales que estarían *incrustados* en contextos más amplios que diferirían en el tiempo y el espacio [KLOOSTERMAN y RATH, 2.001: 193]. Por ejemplo, desde el punto de vista de la perspectiva de la *incrustación mixta*, el concepto de Esping-Andersen de «desmercantilización» [ESPING-ANDERSEN, 2.001] –cuando un servicio se convierte en una especie de derecho y una persona puede lograr sustentarse sin recurrir al mercado– podría aplicarse a los tipos de mercado existentes, de manera que podría hablarse de la existencia

---

<sup>161</sup> «Permitir que el mecanismo del mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural, e incluso que de hecho decida acerca del nivel y de la utilización del poder adquisitivo, conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad. (...) Los mercados de trabajo, de tierra y de dinero son, sin ninguna duda, esenciales para la economía de mercado. No obstante, ninguna sociedad podría soportar, incluso por un breve lapso de tiempo, los efectos de semejante sistema fundado sobre ficciones groseras, a no ser que su sustancia humana y natural, así como su organización comercial, estuviesen protegidas contra las devastaciones de esta fábrica del diablo [molino satánico]» [IBID.: 128-129]. «A decir verdad, la sociedad se habría visto aniquilada si no fuese por los contramovimientos de defensa que amortiguaron la acción de este mecanismo autodestructor. Es así como la historia social del siglo XIX fue el resultado de un doble movimiento: la extensión del sistema del mercado, en lo que se refiere a las mercancías auténticas, estuvo acompañada de una reducción en lo que respecta a las mercancías ficticias [trabajo, tierra y dinero]. Por una parte los mercados se extendieron por toda la superficie del planeta y la cantidad de bienes aumentó en proporciones increíbles, pero por otra, toda una red de medidas y de políticas hicieron surgir poderosas instituciones destinadas a detener la acción del mercado en lo que concierne al trabajo, a la tierra y al dinero. (...) Nació un movimiento subterráneo para resistir los perniciosos efectos de una economía sometida al mercado. La sociedad se protegía de los peligros inherentes a un sistema de mercado autorregulador» [IBID.: 133-134].



de una economía *desmercantilizada*, es decir, de una economía en la que un reducido número de bienes y servicios serían distribuidos en función del poder adquisitivo. En lo que se refiere a las oportunidades emprendedoras de los inmigrantes, está claro que una economía *mercantilizada* ofrecerá mayores oportunidades emprendedoras que una economía *desmercantilizada* [ENGELN, 2.001: 205].

La *desmercantilización* sería importante no sólo por el número de bienes y servicios comercializados —el número de mercados disponibles sería superior en las economías *mercantilizadas*—, sino porque condicionaría también el tipo de bienes y servicios *mercantilizables*, es decir, el tipo de mercados disponibles [IBID.]. Careciendo de semejante mapa, las explicaciones posibles girarían, según la perspectiva de la *incrustación mixta*, en torno a explicaciones funcionalistas (como en las aproximaciones neoclásicas) o culturalistas (como en las aproximaciones «etnicistas»), es decir, se moverían entre presuponer que las acciones de la gente son las más eficientes posibles pues de lo contrario no existirían o considerar que son acciones culturalmente «determinadas». En ambos casos estaríamos ante abordajes reduccionistas: en la aproximación «etnicista» está ausente la consideración del ámbito institucional, mientras que en la aproximación neoclásica el mercado es concebido como un ámbito natural de coordinación social que equilibraría (automáticamente) oferta y demanda (resultando distorsionadora toda intervención exterior en él). Para la perspectiva de la *incrustación mixta*, sin embargo, como previamente habría establecido Polanyi, considerar al mercado como una forma «natural» o «espontánea» de coordinación social es empíricamente insostenible. Los mercados serían «constructos» socio-históricos y deberían ser abordados como instituciones sociales [IBID.: 206].

#### *El impacto de los regímenes regulatorios*

Así pues, para los defensores de la perspectiva de la *incrustación mixta* [KLOOSTERMAN, 2.000: 92] [KLOOSTERMAN y RATH, 2.001: 191] [ENGELN, 2.001: 204], la apertura de la sociología de la *empresarialidad étnica* más allá de los estudios *étnicos* y la complejización de los análisis de la *incrustación* más allá de las redes sociales, requerirían de la elaboración de estudios comparativos internacionales que posibilitaran considerar el impacto de los contextos institucionales nacionales en las estructuras de oportunidad y en la oferta de inmigrantes emprendedores. Dichos estudios comparativos servirían también para dar cuenta de los modos de incorporación económica de los inmigrantes y de los emprendedores étnicos (más allá del caso norteamericano), pudiéndose así analizar cómo incidiría la existencia de distintos regímenes socioeconómicos y entornos institucionales en la actividad emprendedora a nivel macro y en los mecanismos que distribuirían a los inmigrantes en las dos principales vías de incorporación económica: los modos de empleo por cuenta ajena y por cuenta propia.

El principio básico sería que regímenes de *welfare* diferentes generarían distintas estructuras de oportunidad económica (variando, por ejemplo, los tipos y tamaños de los sectores económicos) [KLOOSTERMAN, 2.000: 92]. Apoyándose en los análisis de Esping-Andersen [1.993 y 2.001], Kloosterman [2.000: 98] señala dos tipos de Estados de bienestar, concebidos a modo de tipos ideales: el *modelo neo-americano* y el *modelo renano*. El *modelo neo-americano* estaría caracterizado por una escasa intervención estatal en asuntos socio-económicos, por la existencia de salarios mínimos bajos y por la aplicación focalizada de las prestaciones sociales a colectivos muy específicos. La reproducción social en este tipo de regímenes aspiraría a ser garantizada por el mercado, mientras que los nichos de entrada al mercado de trabajo estarían bastante abiertos, siendo un modelo muy orientado al desarrollo del empleo (algo que ayudaría a la integración de jóvenes e inmigrantes).

Dentro de este modelo, la alternativa del autoempleo entre los inmigrantes no estaría determinada tanto por la ausencia de oportunidades de empleo en las franjas más bajas del mercado de trabajo, como por el bloqueo de la movilidad hacia segmentos superiores. Las características del sector servicios (poca demanda de capital inicial, etc.) atraería hacia él a los inmigrantes, al tiempo que la existencia de salarios mínimos muy bajos les permitiría ser competitivos en sectores basados en el uso intensivo del factor trabajo [IBID.: 98-100]. En este contexto institucional, el auge de la *empresarialidad étnica* estaría determinada, principalmente, por las expectativas de mayores ganancias por parte de los potenciales inmigrantes emprendedores, más que por un bloqueo en la entrada a determinados niveles de empleo. No obstante, el desarrollo de los pequeños negocios tenderían a concentrarse en sectores basados en trabajo semi o no cualificado del sector servicios (por ejemplo, los servicios personales), así como en algunos sectores manufactureros (como el textil) con malas condiciones de trabajo. El *modelo neo-americano* parecería orientar hacia la *empresarialidad* a aquellos inmigrantes más capacitados, facilitando toda una serie de oportunidades a los pequeños negocios que emplean intensivamente fuerza de trabajo poco cualificada [IBID.: 101].

El *modelo renano*, por su parte, sería un modelo de *welfare* con una presencia del Estado mucho más pronunciada: incidiendo en la redistribución de la renta, proporcionando toda una serie de servicios a precios por debajo de mercado (educación, transporte público, salud, alojamiento...) y facilitando prestaciones sociales a las personas desempleadas. El trabajo en este modelo estaría, en teoría, considerablemente *desmercantilizado*: protegido contra las fuerzas del mercado por medio de prestaciones sociales fácilmente accesibles, por la delimitación de salarios mínimos y regulaciones laborales estrictas. La protección del trabajo tendría, no obstante, sus costes: principalmente altos niveles de desempleo en los que mujeres, jóvenes e inmigrantes serían los grandes perjudicados. En este modelo regulatorio, los inmigrantes mejor capacitados encuentran mayores incentivos para incorporarse como asalariados (de cara a beneficiarse de las prestaciones sociales...) que como autoempleados, mientras que los inmigrantes en situaciones de exclusión y menos capacitados se mostrarán más inclinados hacia la *empresarialidad* [IBID.: 101-102]. Para Kloosterman [IBID.: 103],

en este modelo la orientación hacia el autoempleo estaría determinada por la ausencia de expectativas laborales y por la existencia de una demanda limitada de servicios personales debido a que la reproducción social suele ser asumida por los hogares y el Estado, al tiempo que la existencia de salarios mínimos elevados dificultarían el desarrollo de los sectores intensivos en factor trabajo. Así pues, los mercados en los que se integrarían los inmigrantes emprendedores estarían a menudo al borde de la saturación, siendo poco rentables y registrando fuertes niveles de competencia, lo que les conduciría a menudo a una existencia de *lumpenburguesía*<sup>162</sup>.

En esta misma línea, Freeman y Ögelman [2.000] analizarán el impacto de los distintos regímenes regulatorios en la configuración de la estructura de oportunidades y en la oferta de la *empresarialidad étnica*, prestando atención, concretamente, al análisis de las políticas migratorias, al impacto de la regulación económica y a la provisión de prestaciones sociales. Las políticas migratorias constituirían el determinante más significativo del comportamiento económico de los inmigrantes, seguido de las regulaciones económicas y de las prestaciones sociales [IBID.: 109]. La política migratoria implicaría un conjunto de condiciones bajo las cuales los inmigrantes entran y se instalan en las sociedades de llegada. En la medida en que controlan las oportunidades de entrada y el ámbito de actividades que podrían desarrollar una vez admitidos, las políticas migratorias son, al mismo tiempo, un componente clave en los comportamientos económicos de los inmigrantes. Las políticas migratorias nacionales difieren en 3 aspectos: i) sus objetivos, métodos de reclutamiento y de aceptación de los inmigrantes; ii) los medios mediante los cuales elaboran normativas que constreñirían la participación de los inmigrantes en la economía y iii) los métodos que emplean para asistir o dirigir los procesos de asentamiento e incorporación de los inmigrantes a las sociedades de llegada [IBID.: 110-111].

A partir de estos presupuestos, Freeman y Ögelman [IBID.: 111] diferencian, dentro de los países occidentales, tres modelos de políticas migratorias: i) *los países anglófonos que han actuado tradicionalmente como países de inmigración* (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos) y tienen sistemas formales que asumen una admisión anual de nuevos inmigrantes para su asentamiento

---

<sup>162</sup> Ivan Light [2.006: 50-51], reconociendo recientemente el interés del aporte de la perspectiva de la *incrustación mixta*, se ha hecho eco de estas consideraciones para justificar la existencia y necesidad de abordajes diferentes de la *empresarialidad étnica* en Europa y Estados Unidos. Así, Light subraya que, en Europa occidental, a diferencia de lo que ocurriría en Estados Unidos, el autoempleo es accesible a los inmigrantes únicamente tras una residencia previa de varios años (y a veces ni siquiera). En Europa, por lo tanto, las *economías étnicas* necesitarán más tiempo para desarrollarse debido a la exigencia de un periodo de residencia prolongado antes de que los inmigrantes puedan abrir empresas propias. En segundo lugar, las regulaciones públicas influirían en los requisitos legales que rigen el acceso al autoempleo: en los países europeos, muchos sectores exigen que el autoempleado pase previamente por una formación reglada, se examine su pericia profesional y convenza a las autoridades de que su proyecto empresarial es de interés público, al tiempo que, una vez iniciada la empresa, deberá someterse a las normativas precisas sobre estándares laborales, salarios y jornadas, pagos a la Seguridad Social y calidad de la producción. En tercer lugar, los Estados de bienestar europeos tratarían a los desempleados más generosamente que el Estado liberal estadounidense: los beneficios de las prestaciones sociales son mayores, el criterio para acceder a ellas más amplio y su recepción se alarga en el tiempo, por lo que los inmigrantes desempleados en Europa no se enfrentarían a los mismos incentivos para el autoempleo que sus pares de Estados Unidos, en la medida en que podrían beneficiarse de prestaciones por desempleo y de beneficios sociales durante más tiempo.

definitivo; ii) *los países europeos con migraciones postcoloniales y trabajadores «invitados»* (Alemania, Francia, Bélgica, Gran Bretaña, Holanda, Dinamarca...), que no se reivindican como países de inmigración, sino que buscaron trabajadores temporales —que se convertirían *de facto* en residentes permanentes— para cubrir una fuerte demanda de fuerza de trabajo tras la Segunda Guerra Mundial y en los que la reunificación familiar y el derecho de asilo son hoy las dos principales vías de entrada legal; y iii) *países europeos que han pasado recientemente de ser países de emigración a países de inmigración* (España, Italia, Portugal, Grecia...) y que estarían implementando regímenes migratorios de control de los flujos de inmigrantes ilegales, etc.

Los programas de admisión de las sociedades de asentamiento incidirían directamente de dos maneras en la decisión de los inmigrantes de abrir un negocio: la concesión de visas de negocios o de inversores y los procesos de reconocimiento de las competencias previas de los inmigrantes. Canadá, Australia y Estados Unidos (al igual que Gran Bretaña, que contaría también con un programa de estas características) reconocen por ley un tipo de «inmigración» compuesta por emprendedores, esto es, de individuos que están en condiciones de invertir determinadas sumas de dinero en proyectos económicos con posibilidades de generar empleo, de manera que potenciarían por medio de políticas oficiales la *empresarialidad* e inversión entre los inmigrantes [IBID.: 112]<sup>163</sup>. Otro aspecto importante de las políticas migratorias es el reclutamiento de fuerza de trabajo inmigrante altamente cualificada. Muchos de estos inmigrantes se encuentran con obstáculos de distinto tipo para poder emplearse en sus profesiones en las sociedades de llegada. Existiría algo así como una «brecha de transferibilidad»: una disyunción entre las experiencias y cualificaciones de los inmigrantes en sus países de origen y el reconocimiento de esas experiencias y cualificaciones en las sociedades de llegada [Cf. Capítulo 7 para el caso español].

La fuerza de trabajo inmigrante altamente cualificada que no puede emplearse en su profesión optaría a menudo por abrir un negocio por cuenta propia, de manera que las políticas migratorias que dificultan el reconocimiento de las cualificaciones previas de los inmigrantes podrían estar favoreciendo indirectamente su *empresarialidad* [IBID.: 113]. Por otro lado, la principal política migratoria que incidiría directamente en las actividades económicas de los inmigrantes sería la regulación de los permisos de trabajo. La forma de regulación más común ha consistido en la sanción del empleador que recurre a la fuerza de trabajo en situación irregular. No obstante, la eficacia de dichas políticas ha sido limitada, siendo mayor en aquellos países que contaban con fuertes organizaciones sindicales y patronales actuando como mecanismos reguladores del mercado de trabajo [IBID.: 114-115].

---

<sup>163</sup> Como veremos en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 7], la legislación de extranjería vigente en el caso español reconoce también a los extranjeros no comunitarios la posibilidad (formal) de incorporación al mercado de trabajo como trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, la propia dinámica de la economía española ha hecho de esta vía de incorporación laboral un fenómeno claramente minoritario entre los inmigrantes en comparación a los modos de empleo por cuenta ajena.

En lo que se refiere al impacto de la regulación económica sobre el comportamiento de los posibles inmigrantes *emprendedores*, Freeman y Ögelman [IBID.: 116] distinguen entre la regulación del mercado de trabajo y las políticas orientadas a la dinámica nacional del empleo. La regulación del mercado de trabajo tendría que ver con el establecimiento de estándares de trabajo y derechos proteccionistas de los trabajadores, siendo especialmente relevantes aquellas que fijan condiciones de trabajo: horarios, seguridad, salarios, trabajo infantil, negociación colectiva y organización de los trabajadores, etc. Las políticas relativas a la dinámica del empleo, por su parte, harían referencia a cambios previstos en la composición sectorial, en los requerimientos de formación y en el tamaño de la fuerza de trabajo de un país, afectando no tanto a las condiciones de trabajo, sino también a las reglas de reconfiguración y transformación de las estructuras básicas de la economía. Finalmente, en lo que a la provisión de prestaciones sociales se refiere, Freeman y Ögelman [IBID.: 120] consideran que éstas serían el aspecto de la regulación estatal menos conectado directamente con la conducta económica de los inmigrantes, pese a lo cual, los impuestos, las prestaciones y las cargas sociales serán aspectos que incidirán en los cálculos económicos de los inmigrantes (sean empleadores o empleados).

En cualquier caso, para la perspectiva de la *incrustación mixta*, estos regímenes regulatorios de tipo nacional (y progresivamente supranacional) no tendrían necesariamente la misma incidencia dentro de un mismo contexto nacional, sino que las distintas ciudades y regiones podrían registrar características muy distintas contribuyendo así de manera no homogénea al desarrollo de las estructuras de oportunidades del país. La intensificación de la competencia global, determinada y dirigida por fuertes procesos interrelacionados de cambios tecnológicos en el transporte y la comunicación, así como por la erosión de las fronteras comerciales entre países, habría contribuido, según estos autores, a la emergencia de un mosaico global de regiones económicas. Para sobrevivir en un mundo competitivo a escala global, las regiones urbanas se verían obligadas a enfatizar aquellas actividades difícilmente reappropriables por otras regiones, convirtiéndose así en regiones cada vez más conectadas entre sí y cada vez más especializadas en determinadas actividades. Esto implicaría que, de cara a estudiar la *empresarialidad étnica*, la dimensión regional y urbana de la estructura de oportunidades resultará crucial [KLOOSTERMAN y RATH, 2001: 196]<sup>164</sup>.

Algo semejante podría también señalarse a propósito de la incidencia de los regímenes regulatorios en la estructura de oportunidades a escala local: el acceso a los mercados y a su crecimiento potencial no sólo varía de ciudad en ciudad, sino también de barrio a barrio dentro de las ciuda-

---

<sup>164</sup> Las denominadas *ciudades globales*, por ejemplo, con su alta concentración de sedes internacionales, sería un caso específico de tales regiones urbanas avanzadas [SASSEN: 1.999]. Dichos entornos urbanos generarían sus propias estructuras de oportunidades con servicios de alto valor añadido que impulsarían a su vez el crecimiento de servicios personales y de producción de bajo perfil donde suelen concentrarse muchos inmigrantes. Por otro lado, las políticas urbanas (por ejemplo, mediante políticas de rehabilitación urbana) serían otro importante medio de incidir en la estructura de oportunidad de los inmigrantes emprendedores [KLOOSTERMAN y RATH, 2001: 196-197]. Algo de esto hemos tratado en la Segunda Parte de la investigación [Cf. Capítulo 6] a propósito del madrileño barrio de Lavapiés.

des. Esto se debería, por ejemplo, a que las pautas de distribución de la población en la ciudad incidiría en la estructura espacial intraurbana de los mercados de consumo. La concentración de grupos de inmigrantes específicos podría generar mercados «naturales» o «cautivos» para emprendedores inmigrantes que ofrecerían a sus compatriotas productos que no son ofertados por los comerciantes autóctonos. Los barrios con fuerte presencia de inmigración serían territorios fructíferos para los negocios de inmigrantes en general y, en particular, para aquellos que tienen que ver con la satisfacción de gustos específicos en términos étnicos [IBID.: 197].

Los barrios posibilitan, además, la proximidad y, en este sentido, constituyen el *locus* concreto de muchas redes sociales y del capital social, elementos, como vimos, importantes para los negocios de los inmigrantes. Sería a esta escala barrial (en el que muchos actores se encuentran posicionados dentro de redes sociales y en el que se estructuran los mercados donde son activos), donde emerge el concepto de *incrustación mixta*: el acceso a los mercados no dependería simplemente de que los mercados estén ahí, sino que los emprendedores inmigrantes tienen que estar en condiciones de acercar sus productos a los clientes. Muchas veces los inmigrantes emprendedores necesitan tener los negocios en esos barrios particulares ya que sus clientes no suelen estar dispuestos a realizar largas distancias para acceder a sus bienes y servicios diarios. Al mismo tiempo, los negocios de inmigrantes pueden ser bien recibidos en barrios con fuerte presencia de inmigración, pero encontrar serias dificultades en otros barrios, pueden registrar problemas también para mantener la conexión con la oferta de trabajo si están en áreas alejadas de los barrios con altas concentraciones de compatriotas, o pueden padecer prácticas informales de exclusión [IBID.: 197-198]<sup>165</sup>.

#### *Modalidades de incrustación social de la empresarialidad étnica*

Así pues, para la perspectiva de la *incrustación mixta* la consideración de las dimensiones de la demanda (de emprendedores) efectuada por las otras dos aproximaciones vistas en este capítulo resultará insuficiente, no logrando romper plenamente con los abordajes en clave *etnicista* del grueso de la sociología de la *empresarialidad étnica*. El enfoque de la *incrustación mixta* considera que la mayoría de los investigadores de nuestro ámbito de estudio —incluida la propia *perspectiva interactiva*— estarían cometiendo el error de presuponer la existencia de diferencias reales entre un tipo de *empresarialidad* y otra por el simple hecho de estar tratando con inmigrantes (el problema de la «ex-

---

<sup>165</sup> En nuestra investigación empírica sobre las redes empresariales de los inmigrantes hemos centrado buena parte de nuestra atención a esta dimensión barrial en la que se insertan los negocios de los inmigrantes. Sin embargo, como veremos [Cf. Capítulo 6 y 7], el abordaje del fenómeno investigado a partir de una dimensión local como el barrio de Lavapiés nos ha parecido un obstáculo para la comprensión de la dinámica del fenómeno de las redes empresariales de inmigrantes (aún cuando hubiésemos pretendido desarrollar un estudio de caso tipo la «economía étnica de Lavapiés»).

cepcionalidad étnica» al que ya nos hemos referido). Los comportamientos de la *empresarialidad étnica* quedarían de este modo conectados de forma automática y no conflictiva con tradiciones etnoculturales, marcos normativos y pautas de conducta étnicamente conformados. Todos estos elementos reducirían la *empresarialidad étnica* a un fenómeno etnocultural instalado en un vacío institucional, un comportamiento económico *envasado al vacío*<sup>166</sup>.

Tal y como hemos visto en este epígrafe, para la aproximación en términos de *incrustación mixta*, los planteamientos de la *perspectiva interactiva* se limitarían a dar cuenta de una serie de circunstancias que incidirían, positiva o negativamente, en el desarrollo de la *empresarialidad* de los inmigrantes (mercados desatendidos, sectores con escasa presencia de economías de escala...), pero sin profundizar apenas en ellas y sin analizar seriamente la estructura económica del país, de la región y/o de la ciudad. Algo semejante ocurriría en relación a las dimensiones político-institucionales. Para el enfoque de la *incrustación mixta*, las oportunidades de negocios para pequeñas empresas de inmigrantes no dependería tan sólo de que los emprendedores extranjeros tengan o no permitido legalmente iniciar un negocio, sino que sería el resultado de la existencia y de la rigurosidad de la aplicación de leyes y regulaciones de carácter general.

Esta trama institucional de carácter político, económico y social, para la *incrustación mixta*, habría sido ignorada por los otros enfoques, siendo considerada como irrelevante al presuponer que la *empresarialidad étnica* operaba en un entorno de condiciones idénticas (la ley –abstracta– de la oferta y la demanda de mercado), frente a la cuales eran las características y los recursos específicos de las poblaciones inmigrantes las que constituían el elemento móvil y adaptativo que otorgaba al fenómeno investigado su dinamismo. Este tipo de aproximaciones limitaban el fenómeno de la *incrustación* de la economía a una cuestión de integración de los agentes económicos individuales y de sus acciones en redes sociales y grupos (en este caso de carácter *étnico*) más amplios por medio de los cuales movilizaban recursos y ponían en marcha estrategias de distinto tipo.

Frente a este tipo de planteamientos (inspirados en autores como Granovetter), la perspectiva de la *incrustación mixta* reivindicará una aproximación mucho más cercana a la *incrustación institucional* inspirada en Polanyi y en su concepción de la economía como un «proceso social institucionalizado» en el que interactuarían aspectos sociales, políticos y culturales, así como diferentes lógicas de integración social (la lógica competitiva del mercado, la cooperativa de las instituciones sociales, etc.) cuya compatibilidad sería el resultado de proyectos políticos concretos. En definitiva, la viabilidad de una subordinación de los comportamientos económicos a una regulación institucio-

---

<sup>166</sup> Así, por ejemplo, la *perspectiva interactiva* y la «teoría» de *recursos de la empresarialidad* atenderán, fundamentalmente, a dimensiones relativas a la estructura económica y a la dinámica del mercado en determinados sectores de actividad económica (reduciendo además las condiciones de mercado básicamente a una cuestión de *etnización* o *desetnización* de los mercados de consumo), ignorando otras dimensiones estructurales cruciales para el desarrollo de la *empresarialidad étnica* tales como la trama institucional y normativa general de la sociedad de llegada (que no se circunscribiría, únicamente, a un conjunto de normas jurídicas de aplicación directa sobre los inmigrantes, sino que englobaría también otras muchas referidas al conjunto de la población), las modalidades de intervención y regulación estatal, los tipos de *welfare* existentes, etc.

nal sociopolítica que haría la difusión del intercambio de mercado compatible con el «orden social» (tal y como es entendido por Polanyi, lógicamente).

Para la perspectiva de la *incrustación mixta*, los mercados deberían ser pues concebidos, no como fenómenos metafísicos situados al margen de las realidades sociales, sino como fenómenos sociales que estarían *incrustados* en contextos más amplios que diferirían en el tiempo y el espacio [KLOOSTERMAN y RATH, 2.001: 193]. Por este motivo propondrán efectuar, como veíamos, un análisis a diferentes niveles de la trama institucional en la que tienen lugar las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes: desde una escala nacional (con el estudio de los diferentes modalidades de *welfare* existentes en unos países y regiones y otros, los niveles de *mercantilización* y *desmercantilización* de una sociedad determinada, etc.) a una escala local y regional (entramado y políticas urbanas, composición de mercados de consumo locales, procesos de especialización económica de las regiones en los contextos de globalización, etc.). En cualquier caso, nos encontraríamos ante una línea de investigación mucho más reciente y aún en pleno desarrollo que, consciente del carácter «institucionalizado» de la economía y de su *incrustación* en una densa trama sociopolítica con importantes variaciones de unos países a otros (e incluso de unas regiones y ciudades a otras dentro de un mismo país), apostaría por efectuar estudios comparativos internacionales que fueran capaces de evaluar el impacto de las dimensiones locales, regionales y nacionales en la dinámica económica abstracta de la globalización<sup>167</sup>.

#### 5.4. ¿Hacia una *empresarialidad* sin etnicidad?

En los capítulos anteriores de esta Primera Parte de la investigación hemos tenido ocasión de presentar, con cierto grado de detalle, el proceso de configuración de la sociología de la *empresarialidad étnica* como un ámbito de estudio sociológico a medio camino entre la sociología de las migraciones y la sociología económica. La especificidad de este campo de estudio y de los fenómenos por él investigados radicaría para sus impulsores, precisamente, en esa dimensión «étnica» que haría que la *empresarialidad* de los inmigrantes y/o minorías étnicas fuera algo más que simples actividades emprendedoras (semejantes a cualquier otra actividad emprendedora, salvo que estarían impulsadas por personas pertenecientes a minorías étnicas).

La existencia legítima de un ámbito de las ciencias sociales llamado sociología de la *empresarialidad étnica* no equiparable a una simple sociología de la *empresarialidad*, sería insostenible sin el

---

<sup>167</sup> Una reflexión en relación a la necesidad de atender a la incidencia e importancia de los procesos de *territorialización* y *anclaje* de los procesos y relaciones sociales en la globalización (con la consecuente reelaboración y redefinición de las nociones de *localidad* y de *lugar*), frente a los análisis que habían identificado el auge de la llamada globalización con procesos de pura *desterritorialización* puede verse en [BARAÑANO, 1.999, 2.002 y 2.005]. Esta preocupación por las dimensiones de la *territorialización* espacial de los procesos sociales aplicada a los movimientos migratorios internacionales y su impacto en la reelaboración de las identidades locales de los barrios (concretamente, el barrio de Lavapiés en Madrid) puede rastrearse, igualmente, en algunas investigaciones empíricas como: [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2.006] y [PÉREZ-AGOTE, TEJERINA y BARAÑANO, 2.010].



presupuesto de que las *economías étnicas* constituyen un fenómeno social sustantivamente diferente de la economía sin más ¿por qué si no verse en la necesidad de adjetivar dicha economía? No obstante, ¿de dónde emanaría, en su opinión, dicho carácter diferencial? La respuesta se ubicará, como era presumible, en la etnicidad. Tal y como vimos en los capítulos precedentes, para buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica*, la etnicidad, la extensión y movilización del sentimiento de pertenencia a un mismo grupo étnico como principio articulador de las relaciones sociales (incluidas las de carácter económico) existentes entre los miembros de tales grupos, haría que las iniciativas emprendedoras de chinos, coreanos, cubanos, japoneses o iraníes, en países diferentes a los de origen, no fueran equiparables –pese a los elementos comunes existentes– a las iniciativas emprendedoras desarrolladas en los mismos sectores de actividad por parte de la población autóctona étnicamente mayoritaria.

Así pues, la etnicidad (equiparada la mayoría de las veces, de forma discutible, al origen nacional, más que étnico, de los emprendedores) actuó en muchas de las aproximaciones de la *empresarialidad étnica* como un presupuesto de partida apenas problematizado. La etnicidad era el elemento cuya presencia –automáticamente derivada del hecho de encontrarnos ante fenómenos protagonizados por población inmigrante dotada de rasgos etnoculturales diferenciables de los de la mayoría de la población– permitiría dar cuenta de la concentración y el éxito en el trabajo por cuenta propia de determinados grupos «étnicos». Fue también en ella, por lo tanto, donde pusieron el énfasis muchos de los planteamientos manejados por la sociología de la *empresarialidad étnica*. La primacía explicativa atribuida a la etnicidad derivó, como ya vimos, en aproximaciones al fenómeno investigado en términos de *comunitarismo* y *solidarismo*. Estas aproximaciones dejaron entrever importantes debilidades que obligaron a los estudios de la *empresarialidad étnica* a reformular sus planteamientos. Algunas de estas revisiones las abordamos en capítulos anteriores (como la propuesta de la *empresarialidad étnica transnacional* [Cf. Epígrafe 4.4]), otras, más amplias, han quedado plasmadas en este capítulo. Tal y como hemos señalado [Cf. Epígrafes 5.1 y 5.2], las dos primeras reformulaciones a las que hemos prestado atención (la *perspectiva interactiva* y la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*) trataron de llevar los estudios de la *empresarialidad étnica* más allá de las limitaciones del *comunitarismo* y el *solidarismo* (étnicos), más allá de las aproximaciones basadas en la dimensión de la *oferta de la empresarialidad* (por utilizar el lenguaje empleado en estos enfoques).

En ambos casos asistimos a una saludable revisión de la *autorreferencialidad* y el *culturalismo* con el que se habían abordado, a menudo, los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones inmigrantes y de las minorías étnicas, una invitación a considerar en el análisis los denominados «efectos de estructura» (dimensión de la *demandas de empresarialidad*, *estructura de oportunidades del mercado*, etc.) que estarían también atravesando (y dando cuenta de) las experiencias emprendedoras de los inmigrantes. Nos hicimos eco, incluso, de un llamamiento efectuado por algunos autores vinculados a la *perspectiva interactiva* a incorporar en las investigaciones empíricas sobre la *empresarialidad*

*étnica* muestras de control (procedentes de empresas y emprendedores «no étnicos» e integrados en la economía «convencional») con el objetivo de conjurar el peligro de la «etnificación» y «culturalización» de los comportamientos sociales observados entre los inmigrantes (y de las hipótesis explicativas de los mismos).

Pese a estos esfuerzos y mejoras, la superación de las aproximaciones «etnicistas» reclamada por ambas reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* quedó, no obstante, incompleta (*allegre, ma non troppo...*), volviéndose a situar en lo «étnico» (en la movilización de la «etnicidad» y de los recursos «étnicos», en la gestión comunitaria —étnicamente definida— de los intercambios intragrupales, en el uso de la solidaridad étnica como mecanismo regulador y estabilizador de las relaciones laborales, etc.) el elemento que, en última instancia, proporcionaría a la *empresarialidad étnica* su especificidad y su eficacia económica. Es decir, para ambos planteamientos, por más que la apertura del análisis iniciada (aunque no culminada) había evidenciado el impacto en la *empresarialidad* de los inmigrantes de factores estructurales de tipo general (recursos «de clase», *estructuras de oportunidad*, características tecnológicas de los sectores en los que se localizan las actividades emprendedoras, legislación de extranjería y laboral, etc.), lo que seguiría «explicando», en última instancia, las actividades empresariales de los inmigrantes, sería la movilización de la etnicidad en sus distintas dimensiones. La *empresarialidad étnica* no era, por lo tanto, una *empresarialidad* sin más, por lo que la adjetivación («étnica») del fenómeno y de su sociología quedaría justificada.

No obstante, este tipo de diferenciaciones establecidas por la sociología de la *empresarialidad étnica* entre las empresas, mercados de trabajo, estrategias, recursos e intercambios económicos de las minorías étnicas y los del resto de la población, parece sugerirnos que la *empresarialidad* analizada por este ámbito de la sociología no sería, simplemente, la *empresarialidad* «étnica», sino, más bien, la *empresarialidad* de las «minorías étnicas». Durante mucho tiempo, tal y como hemos podido constatar, buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* habría actuado, implícitamente, como si los únicos grupos «étnicos» existentes, por ejemplo, en la sociedad norteamericana, fuesen las minorías étnicamente marcadas (por las mayorías étnicas no marcadas) o, al menos, como si tales minorías fuesen las únicas que —por su situación estructuralmente subordinada y a falta de otros posibles recursos— se apoyarían en la movilización de la etnicidad para sus actuaciones económicas. Pero, por ejemplo, las prácticas recurrentes de discriminación laboral hacia las distintas minorías étnicas por parte de las empresas de la economía «general» ¿por qué no podrían considerarse también como el resultado de la construcción de un *nicbo étnico* por parte de la población blanca norteamericana (los famosos W.A.S.P.)? ¿Por qué no considerar que cuando los blancos de origen europeo sólo contratan para determinados puestos de trabajo a otros blancos de origen europeo están movilizando también ellos su etnicidad (su *comunitarismo*, su *solidaridad grupal*...)? ¿Por qué no aceptar que ellos también construyen una *economía étnica*? ¿Quizá porque se nos mostraría como una *economía étnica* de tintes mucho menos «románticos»? ¿Un *comunitarismo* y un *solidarismo* emplea-

do, por ejemplo, para la reproducción de las elites políticas y económicas (étnicamente articuladas en la sociedad norteamericana)? ¿Un *comunitarismo* fuente de desigualdad y discriminación más que alternativa de movilidad y justicia social?

Desde nuestro punto de vista, esta desconsideración por parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* de la etnicidad de la población étnicamente mayoritaria (¿en una sociología que pretendía analizar el impacto de la «etnicidad» en las actividades económicas por cuenta propia!!) sólo sería comprensible: a) si consideramos que la «etnicidad» no tiene ningún impacto y relevancia en los comportamientos (incluidos los económicos) de los grupos de población étnicamente mayoritarios (pero entonces ¿tendremos que considerar como meras «invenciones» esas denuncias de prácticas racistas y discriminatorias contra las minorías étnicas por parte de muchas empresas?); o b) si actuamos de facto (como parece hacer este ámbito de la sociología) como si la única *empresarialidad étnica* que nos interesase fuera, en realidad, la de las minorías étnicas. Sin embargo, procediendo de este modo ¿no nos estaríamos precipitando hacia esa «excepcionalidad étnica» que venimos denunciando? ¿No estaríamos, desde el primer momento, condenando nuestra mirada a ver en los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes pautas y estrategias de inserción laboral étnicamente específicas? ¿No colocaríamos de nuevo a la cultura simultáneamente como el elemento explicativo y como el objeto a explicar? ¿No estaríamos cercenando, en definitiva, el alcance explicativo de nuestro análisis?

Es en este contexto de reactivación de los presupuestos *eticistas* y *comunitaristas* por medio de enfoques que habían pretendido, en teoría, combatirlos (lo que echamos por la puerta nos vuelve a entrar por la ventana), donde surgirá la propuesta de la perspectiva de la *incrustación mixta* que hemos tratado en el último de los epígrafes de este capítulo. Tal y como vimos, este enfoque profundizó notablemente la revisión de los planteamientos *comunitaristas* y *eticistas* de la sociología de la *empresarialidad étnica* iniciada por la *perspectiva interactiva* y la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*. Con el enfoque de la *incrustación mixta* (hoy todavía ni mucho menos hegemónico en el estudio de la *empresarialidad étnica*), sin duda, se habrían sentado más sólidamente las bases para una posible aproximación no *eticista* y no *comunitarista* a las actividades emprendedoras de los inmigrantes. En este sentido, la aproximación en términos de *incrustación mixta* constituye, desde nuestro punto de vista, un avance significativo en el estudio de las actividades emprendedoras de los inmigrantes (como también lo fueron, a otro nivel, las propuestas de la *empresarialidad étnica transnacional*, la *perspectiva interactiva* o la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*). Esta superación, parcial, del principio de la «excepcionalidad étnica» no habría resuelto, sin embargo, otros «viejos» problemas que venimos señalando como adscritos, implícita o explícitamente, a los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica*, ni habría impedido tampoco que surgieran nuevos interrogantes. Veamos, rápidamente, algunos de los que, en nuestra opinión, serían los más relevantes.

*Reloj no marques las horas: la emergencia de una sociología memorística e instantánea*

Como venimos señalando, el aspecto más destacable de las aportaciones efectuadas por los distintos planteamientos abordados en este capítulo habría radicado en las tentativas —más o menos exitosas, más o menos frustradas— de apertura del objeto formal de la sociología de la *empresarialidad étnica* más allá de las características de los grupos étnicos considerados. Todos los enfoques revisados en este capítulo trataron de complejizar, con mayor o menor fortuna, las «hipótesis explicativas» hasta entonces aportadas por la sociología al fenómeno de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes. Además de una mayor minuciosidad en el análisis de la propia dinámica constitutiva de los grupos étnicos y de los procesos de movilización de la etnicidad en tanto que recurso colectivo para la creación de empresas, dichos planteamientos procedieron a catalogar las distintas dimensiones «estructurales» que, más allá de las formas de vida, recursos e instituciones del grupo étnico, estarían supuestamente incidiendo en la *empresarialidad* de los inmigrantes: las condiciones de mercado; el acceso a la propiedad de los negocios y los distintos niveles de competencia interétnica; las políticas estatales en relación a la creación de nuevas empresas, la regulación de los flujos migratorios, los derechos de las minorías étnicas o las políticas de regulación de los mercados de trabajo, etc.

Previamente [Cf. Capítulo 3] habíamos señalado que la especialización económica de las minorías a la que viene prestando atención la sociología de la *empresarialidad étnica* haría referencia a una vinculación reiterada de, al menos, dos elementos diferenciados: una constelación, más o menos amplia, de puestos de trabajo (agrupables en empresas y redes de empresas, sectores y ramas de actividad...) y unas poblaciones diversas pero igualmente reagrupables en torno a determinadas características más o menos reseñables (en este caso en términos «étnicos»). El grueso de las formulaciones analizadas en los capítulos anteriores, aunque con diferencias significativas en unos casos y otros, se habían centrado en las características y dinámicas propias de los grupos étnicos (*comunitarismo* y *solidarismo*), abordando así, aunque fuera de manera parcial, aspectos relativos a esas poblaciones empleadas en los puestos de trabajo<sup>168</sup>. Sin embargo, el otro polo de la relación, salvo excepciones puntuales (como, por ejemplo, algunas de las aproximaciones de las *minorías intermedias*), habría sido, hasta ahora, escasamente investigado: las características de esas constelaciones de empleos, de los sectores de actividad económica en los que se localizan y, en términos más generales, de las formaciones sociales en las que se integran las minorías étnicas en cuestión.

---

<sup>168</sup> Decimos que este «polo» de la relación habría sido abordado sólo de forma parcial debido a que quedaría aún por atender de manera más consistente a las posibles relaciones existentes entre las condiciones de vida de esas minorías étnicas y las condiciones de vida del grueso de la población de las sociedades de llegada. Es decir, sería aún necesario evitar abordar a los grupos étnicos minoritarios como si fueran poblaciones «envasadas al vacío», sin contactos con el resto de la población y cuyos comportamientos remitirían, únicamente, a factores internos (¿culturales?) del grupo.

Los reformulaciones de los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* que hemos presentado en este capítulo supusieron, en términos generales, una apuesta más decidida por atender a estas otras dimensiones dentro de los análisis. Sin embargo, el modo en que se ha llevado a cabo esta apuesta ¿sería el más acertado de cara a dotar del mayor alcance posible a nuestras hipótesis explicativas? Las reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* que aquí estamos considerando habrían tratado de añadir «complejidad» a sus análisis (y escapar así de la *unidimensionalidad* y *autorreferencialidad* explicativas características de este campo de estudio) añadiendo y superponiendo elementos, sin explicitar, ni dar cuenta en ningún momento, de la relación que articularía unos elementos con otros, considerando así, implícitamente, que su mera presencia y enunciación añadiría «complejidad» al análisis.

Hasta ahora «sabíamos» y habíamos «descubierto» que no sólo existían economías, sino también *economías étnicas* (y que éstas podían ser de *propiedad étnica* o de *control étnico*); que en tales economías operaban no sólo empresas, sino también *empresas étnicas*; que los mercados de trabajo no sólo eran *primarios* o *secundarios*, sino también de *enclave étnico*; que los mercados de bienes y servicios se distinguían en función de si eran o no *étnicos* y que los recursos que intervenían en la *empresarialidad* de los inmigrantes podían ser a su vez «étnicos» o «de clase». Sin embargo, nuestra comprensión del fenómeno de la *empresarialidad étnica* parecía aún tosca y poco minuciosa, por lo que mediante un sin fin de estudios empíricos habríamos podido ahora «descubrir» que los mercados en los que operan las empresas de los inmigrantes se desglosarían en: i) mercados desatendidos o en abandono, ii) mercados con poca presencia de economías de escala; iii) mercados con demanda inestable o incierta y iv) mercados de productos y servicios exóticos. En este tiempo, hemos «descubierto», igualmente, que esos mercados podían configurarse como: i) espacios étnicos locales, ii) espacios locales no étnicos o espacios intermedios, iii) espacios étnicos no locales y iv) espacios no étnicos y no locales.

Por suerte, «sabemos» también que los recursos no sólo son «étnicos» o «de clase», sino además *generales* y *específicos* y que la demanda de *empresarialidad* incide, pero lo hace, de nuevo, de forma *general* y *específica*. De hecho, «sabemos» por fin que dichos efectos específicos de la demanda pueden tener que ver con: i) la discriminación, ii) las constricciones legales, iii) la autoexclusión, iv) los recursos específicos, v) los nichos étnicos o vi) los cierres económicos. Por si esto fuera poco, hemos podido «avanzar» aún más y «descubrir» que no todas las *incrustaciones* son iguales y que dependen sobremanera de los modelos regulatorios en los que se engarchen (*renanos* o *neoamericanos*), así como de si estamos atendiendo a dimensiones nacionales, regionales o locales, etc.

Hemos pues añadido una enorme y rica variedad de factores, elementos y «contextos», pero ¿nos garantiza esto, en sí mismo, una mayor comprensión de la dinámica de transformación de las redes empresariales de los inmigrantes? ¿Nos permite conectar dichas redes empresariales con otras ligadas a poblaciones «no inmigrantes» o «étnicamente mayoritarias» o con otros modos de

empleo de la fuerza de trabajo de los inmigrantes? ¿Nos facilita comprender la vinculación de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes (y de los autóctonos) con procesos de mayor alcance presentes en las formaciones sociales en las que se insertan tales actividades empresariales? Este modo de proceder «tipológico» característico de la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿no estaría presuponiendo que la práctica científica consiste en realidad en un proceso de «descubrimiento» de la realidad, que las «verdades» y las «significaciones» de los procesos sociales pueden ser «leídas» (atendiendo, eso sí, a la letra pequeña) más que «producidas» por la propia actividad investigadora (por los marcos teóricos movilizados, por la manera de construir sociológicamente el objeto de estudio, etc.)?<sup>169</sup>

Desde nuestro punto de vista, resulta cuestionable presuponer que las elaboraciones y descripciones tipológicas de la realidad (por detalladas y minuciosas que sean) nos van a garantizar, por sí solas, una explicación cabal de la dinámica de los fenómenos investigados. Nos parece igualmente cuestionable creer que bastaría con ser cuidadosos y evitar «simplificar» y «violentar» la complejidad de lo real o la experiencia de la gente (reproduciendo lo más fielmente que podamos sus variaciones y diferencias), para explicar la dinámica de los procesos sociales<sup>170</sup>. Esta sociología *memorística* y cuasi etnográfica ¿no nos haría correr la suerte de aquel personaje de Borges (Funes *el memorioso*) cuya extraordinaria capacidad memorística y perceptiva le permitía reproducir al detalle lo acontecido y registrado el día anterior, con el inconveniente, eso sí, de tardar veinticuatro horas

---

<sup>169</sup> Se trata de un modo de proceder que no es exclusivo de este ámbito concreto de la sociología que estamos investigando, sino que podrían hallarse muestras del mismo, por ejemplo, en algunas aproximaciones al «trabajo» ligadas a la sociología del empleo como, por ejemplo, las de Pahl [1.988]. Para este autor, una misma «situación de trabajo» podría tener significados muy diferentes, de manera que el «trabajo» tendría que ser siempre definido dentro de su contexto y en relación a la naturaleza de la formación social en la que tendría lugar [PAHL, 1.988: 166]. Para Pahl, dicha «naturaleza» específica sería, no obstante, multiforme, debiendo atenderse a las relaciones sociales «capitalistas» (ligadas al dinero, el mercado y el trabajo asalariado), pero también a las «patriarcales» (trabajo doméstico y reproducción social) y, en términos más generales, a las relaciones sociales «de solidaridad» [IBID.: 165]. A partir de estos ámbitos diferenciados podría establecerse una tipología de «trabajos» dependiendo de que las actividades estuviesen ligadas a la producción (trabajo asalariado, producción mercantil de pequeñas dimensiones efectuada por autoempleados, trabajo en organizaciones estatales, trabajo de subsistencia, economía sumergida...) o a la reproducción (trabajo de reproducción social, de reproducción de la conciencia colectiva, trabajo voluntario...) [IBID.: 163]. Unos trabajos que, según los casos, estarían regidos por los principios de rentabilidad o solidaridad (esfera de la producción) o por los principios de dominación o igualdad (esfera de la reproducción). Se trataría, en definitiva, de que los científicos sociales reconociesen («como la propia gente reconoce») que «el trabajo puede ser cualitativamente diferente y que el trabajo para un vecino, para uno mismo o para un cónyuge y el trabajo para un empresario son actividades diferentes, aunque (...) puedan implicar la misma tarea» [IBID.: 165]. Para este autor, «aquellos que quieren reducir los tipos de trabajo al alcance de una persona a simples dicotomías, a simplemente productivo o no productivo, generador de dinero o no, productor de valor de cambio o de valor de uso, cometen un atentado contra la experiencia de la gente, y suponen sin garantías que las relaciones sociales del capitalismo han llegado a penetrar de forma generalizada» [IBID.:].

Una crítica detallada a estos (y otros) modos de proceder recurrentes en la sociología del trabajo y del empleo contemporáneas puede verse en [GARCÍA LÓPEZ, 2.006 y 2.009]. Podemos añadir, por otro lado, que este tipo de procedimientos tipológicos tampoco serían del todo ajenos a determinadas aproximaciones «críticas» al fenómeno de la dominación y la explotación en las sociedades contemporáneas. Si las aproximaciones en términos de explotación y dominación «de clase» se habrían mostrado, finalmente, como unilaterales y simplistas (además de políticamente «desmovilizadoras»), bastaría con ir añadiendo nuevos tipos de sujetos y de dominaciones (étnica, de género, racial, de orientación sexual, generacional, etc.) para, con el tiempo (conforme progresen y se amplíen las investigaciones sobre estos tipos de sujetos y dominaciones hasta ahora ignorados) alcanzar, en teoría, una (casi) plena comprensión del fenómeno de la explotación y la dominación en las sociedades contemporáneas.

<sup>170</sup> Una crítica sugerente a la supuesta sensibilidad «democrática» y «antiautoritaria» que parece motivar la actuación (o más bien, la inhibición) de algunos sociólogos en sus investigaciones puede verse en [LAHIRE, 2.005]

en reproducir lo recordado, de forma que vivía el presente siempre con veinticuatro horas de retraso?<sup>171</sup>

Este proceder *tipológico* y la práctica *memorística* de la sociología que trata de incorporar complejidad y profundidad al análisis sociológico por medio de la descripción detallada de «la realidad» ¿no nos condena, como sociólogos, a llegar nosotros también veinticuatro horas tarde al *presente* de las formaciones sociales (no digamos ya a anticipar –hipotéticamente– su posible evolución futura)? Podemos afirmar que toda tipología presupone, necesariamente, la existencia de algún tipo de vínculo o relación entre los elementos que la componen, siendo dicho vínculo o relación el que justificaría la agrupación de tales elementos, aparentemente dispersos, en una misma tipología y los haría comparables. Sin embargo, añadir progresivamente un mayor y más refinado tipo de elementos a nuestro análisis, sin interrogarnos previamente por el tipo de relaciones que articularía y haría comparables tales elementos ¿no reduce nuestros análisis a la mera descripción de lo ya acontecido o a la constatación de lo ya existente? ¿No nos arrastra y ata al instante? ¿No nos incapacita para aferrar y dar cuenta de la dinámica, el cambio y la procesualidad de los fenómenos concretos investigados, así como de las formaciones sociales?

Desde nuestro punto de vista, las reformulaciones que aquí hemos considerado no van a impedir que la sociología de la *empresarialidad étnica* se vea atrapada en una *sociología del instante* (una sociología *instantánea*... y soluble en agua). Una sociología sincrónica capaz, únicamente, de constatar la coherencia y unidad de lo observado en un momento determinado ¿o acaso no es esto lo que nos viene a sugerir, implícitamente, el énfasis en las estrategias de los actores característico de las nuevas reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* que hemos visto? Estas estrategias de los actores destacadas por dichos enfoques ¿no actuaban, supuestamente, como el mecanismo capaz de producir el ajuste entre las *estructuras de oportunidad* de las sociedades de llegada y los recursos y características de las poblaciones potencialmente emprendedoras? ¿Y esto no implica presuponer que los procesos investigados tenderían siempre al equilibrio? De hecho ¿no se ha considerado desde el comienzo a la etnicidad y al *comunitarismo* como principios y mecanismos capaces de *estabilizar* las relaciones laborales y los intercambios económicos, capaces de recuperar el «vínculo social» allí donde el mercado trataba de aniquilarlo?

Aterrizamos pues en un lugar, ciertamente, poco sorprendente: ajena la dimensión temporal del análisis sociológico, lo que adquirirá especial visibilidad será la reproducción de lo idéntico y lo continuo. La *sociedad* quedará así reducida a *orden*, concretamente al orden de lo ya existente, un orden por definición *ajustado* (es decir, *justo*) y en equilibrio. Sin embargo, los análisis de Weber

---

<sup>171</sup> «Locke, siglo XVII, postuló (y reprobó) un idioma imposible en el que cada cosa individual, cada piedra, cada pájaro y cada rama tuviera nombre propio; Funes proyectó alguna vez un idioma análogo, pero lo desechó por parecerle demasiado general, demasiado ambiguo. En efecto, Funes no sólo recordaba cada hoja de cada árbol de cada monte, sino cada una de las veces que la había percibido o imaginado. Resolvió reducir cada una de sus jornadas pretéritas a unos setenta mil recuerdos, que definiría luego por cifras. Lo disuadieron dos consideraciones: la conciencia de que la tarea era interminable, la conciencia de que era inútil. Pensó que en la hora de la muerte no habría acabado aún de clasificar todos los recuerdos de la niñez» (J. L. Borges, *Ficciones*).

sobre las limitaciones del *capitalismo paria*, así como la referencia a la disolución de las *economías étnicas* que hemos encontrado en autores como Bonacich o Waldinger, ¿no nos estaban señalando el dinamismo, la conflictividad y la transformación permanente a la que estarían sometidas estas redes empresariales de inmigrantes? De ser así, la cuestión por aclarar será si dicho dinamismo constituye un dinamismo «interno» o si se encuentra necesariamente ligado a otros procesos sociales de mayor calado (no étnicamente circunscritos, por ejemplo). Comprobaremos así que aquello que, en la mirada sincrónica (y étnicamente centrada) sobre las redes empresariales de los inmigrantes, parecía constituir un espacio significativo y unificado, la ampliación de nuestra mirada sobre estos fenómenos (más allá de *lo étnico*, del empirismo tipológico y del instante) mostrará, por el contrario, todo un cúmulo de discontinuidades, fracturas y recomposiciones temporales siempre problemáticas y, hasta ahora, ausentes del análisis y del debate<sup>172</sup>.

### *En el comienzo fue la acción...*

La importancia atribuida, en el caso de la *perspectiva interactiva*, a los recursos y las estrategias de los actores como mecanismo de ajuste entre las dimensiones de la *oferta* y la *demanda* de la *empresarialidad* (al igual que para los enfoques económicos «ortodoxos» los precios tenderían a «equilibrar» y «ajustar» oferta y demanda de bienes y servicios en el resto de los mercados); o el énfasis puesto en la «dimensión de la oferta» de la *empresarialidad* (los recursos de los colectivos étnicos, las estrategias puestas en marcha, sus proyectos migratorios y rasgos culturales, etc.), en el caso de la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*, nos colocan ante otro aspecto relevante (y, a nuestro juicio, discutible) de estas tentativas de reformulación de la sociología de la *empresarialidad étnica*: el «agencialismo» y la «actorialidad» presupuestos y reivindicados en sus planteamientos (para nosotros un «problema», para otros, quizá, una virtud).

Este problema (continuación lógica, por otra parte, de los principios *comunitaristas* y *solidaristas* que viene movilizándolo la sociología de la *empresarialidad étnica*) se encontraría íntimamente relacionado con aquel otro que acabamos de referir bajo el término de sociología *instantánea* y *memorística*: si la construcción del objeto formal de estudio ha colocado nuestra mirada en un presente continuo, en un instante por definición «coherente», «en equilibrio» y «unificado» ¿qué podría explicar mejor el cambio (pasado y por llegar) que la acción de los actores y sus relaciones de poder? Si todo lo demás permanece estable e idéntico ¿quién mejor que los actores y sus intervenciones

---

<sup>172</sup> Discontinuidad y conflicto ausentes del debate entre otras cosas porque el propio modo de definir el objeto formal de estudio por parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* imposibilitaría el abordaje y visibilización de estos aspectos. Como suele ocurrir en los interrogatorios (y la práctica científica tiene mucho de interrogatorio [FOUCAULT, 2.000], el sospechoso (la «realidad social») sólo responde a lo que se le ha preguntado. Sin embargo, la apertura del objeto investigado construirá su significación en un espacio no inmediatamente visualizable, sino únicamente pensable: lo que el transcurrir histórico ha ido diferenciando y fracturando, el abordaje sincrónico nos lo presenta como fenomenológicamente unido, debiendo ser intelectualmente separado de cara a una explicación (provisional) que vaya más allá de una descripción.



para explicar las transformaciones que construirán los equilibrios del futuro? No obstante ¿habrá que suponer entonces que son los actores quienes con sus acciones (guiadas por «valores», «ideologías»...) determinan la dinámica y el tipo de relaciones sociales en las que participan? Pero, de ser así ¿cómo habrían surgido dichos actores (y sus valores e ideologías) en permanente interacción? ¿O debemos considerar que tales actores y sus relaciones (dominantes versus dominados, por ejemplo) son, a fin de cuentas y en lo fundamental, sujetos y relaciones que, más allá de las «apariencias» (esclavos contra amos, siervos contra señores feudales, proletarios contra capitalistas, etc.), serían inmutables en su «esencia»?

Aún existiendo otros presupuestos y requisitos (algunos de los cuáles enseguida abordaremos), podríamos señalar que el principio de «agencia» como elemento explicativo de la dinámica de las formaciones sociales contemporáneas, tiene como condición para su viabilidad la evacuación previa en el análisis de la procesualidad, la temporalidad y la relación. La «agencia» es así heredera legítima de una *sociología del instante* y mantendrá a su vez nuestro análisis atado a dicha *instantaneidad*. Para ella, el cambio es concebido a lo sumo como una sucesión de equilibrios o instantes (fases, contextos, etapas, ciclos...) en los que el único elemento común capaz de conectar y articular unos momentos con otros serán las relaciones de fuerza existentes entre los actores (al estilo de máximas del tipo: *la historia de la humanidad es la historia de la lucha de clases*). El problema, a nuestro juicio, radicarán en que el «agencialismo» terminará por reducir las dimensiones estructurales de las formaciones sociales contemporáneas a un problema de interacción (relaciones de poder) entre personas y/o grupos, concibiendo, de paso, las relaciones sociales y los modos de dominación característicos de las sociedades contemporáneas como si fueran *inmediatos* y *antropomórficos* (de unas personas o grupos sobre otros), más que *mediados*, *impersonales* y *abstractos* [POSTONE, 2.006 y 2.007]<sup>173</sup>.

Se trata, no obstante, de un tipo de razonamiento poco original en sociología. Por ejemplo, para algunas aproximaciones destacadas de la sociología del empleo (Cf. [VILLA, 1.990]), existiría un marco económico y tecnológico propio de cada sector productivo que compondría un «campo de posibilidades» para las prácticas y estrategias de los actores en liza. Estos «campos de posibilidades» estarían «históricamente» definidos en función del ciclo económico y del desarrollo tecnológico, generando con ello nuevos espacios de posibilidad en los que podrían desarrollarse las estrategias de los actores (en función de sus intereses). No obstante, serán las actualizaciones de dichas estrategias enfrentadas las que definirán los distintos sistemas de reclutamiento, formación, movilidad o remuneración del conjunto de la fuerza de trabajo del sector considerado, delimitando

---

<sup>173</sup> Por ejemplo, en lo que a nuestro objeto formal de estudio se refiere, los presupuestos «agencialistas» estarían planteando que la dinámica de los mercados de trabajo y las pautas de incorporación en ellos de los inmigrantes (en particular los modos de empleo por cuenta propia) se explicarían, en último término, en relación a dimensiones *actoriales* (referidas a los sujetos y sus acciones) y según las estrategias emprendidas (siempre racionalmente, maximizando los resultados y alcanzando el equilibrio) en función de una serie de recursos y oportunidades.

así un tipo particular de segmentación del mercado de trabajo [GARCÍA LÓPEZ, 2006: 405]. Desde este punto de vista, la dinámica de estructuración de los mercados de trabajo dependería, básicamente, de las interacciones de los actores presentes (empresarios, trabajadores, Estado...), de sus estrategias y actuaciones (guiadas por intereses, valores, ideologías...) y de las relaciones de poder (inmediatas) derivadas y modeladas a partir de tales interacciones. Y este razonamiento ¿no supone concebir a las dimensiones «estructurales» y «externas» a los actores como meras restricciones para su actuación? ¿No asumiría que los mercados de trabajo podrían analizarse en función de las finalidades subjetivas de los sujetos (estrategias, negociaciones...)? [IBID.: 406].

Y este tipo de planteamientos ¿no son semejantes, por ejemplo, a los de la *perspectiva interactiva* y, con pequeñas variaciones, a los de la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*? ¿No parecen cercanos a su insistencia en las «estructuras de oportunidad» como elementos delimitadores de las estrategias (emprendedoras) de los inmigrantes? Estas estrategias ¿no eran para la *perspectiva interactiva* el resultado y la garantía de la adecuación de los recursos de los grupos étnicos a las condiciones definidas por las *estructuras de oportunidad*? ¿No eran, nuevamente, las estrategias emprendidas por los actores (se supone que en función de una serie de valores, intereses, normas...) las que definían, en último término, el desarrollo diferencial de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes? ¿No dijimos también que la *perspectiva interactiva* consideraba que las condiciones que posibilitan la movilización de recursos serían históricamente contingentes y sujetas a la manipulación de los grupos dominantes, así como a las estrategias puestas en marcha por los inmigrantes de cara a aprovecharse de las estructuras de oportunidad?

Las conexiones, sin embargo, con otro tipo de planteamientos no terminarían aquí. Los razonamientos presentes en la «reformulación» de la sociología de la *empresarialidad étnica*, no son tampoco muy diferentes, por ejemplo, de la sociología funcionalista de Dunlop, autor cuya obra inspiraría, además de a muchos economistas *institucionalistas* de la década de 1960, al propio Granovetter, cuyos análisis de los fenómenos económicos en términos de *incrustación* tanto habrían influido a la sociología de la *empresarialidad étnica*. ¿No hacía referencia Dunlop [1978: 30-39] a los actores, contextos, normas y reglas como principios constitutivos de cualquier sistema de relaciones industriales? ¿No definía los contextos de actuación de los actores como *entornos* determinados por las características tecnológicas del lugar de trabajo y la comunidad laboral, los imperativos del mercado y del presupuesto y la distribución de poder en el conjunto de la sociedad [IBID.: 31]? ¿No situaba en las «ideologías» el elemento capaz de mantener unido al conjunto del sistema [IBID.: 38] y en las «reglas» el mecanismo con el que gobernar el comportamiento de los actores [IBID.: 34-37] en los «contextos» en los que interactuaban?

Y procediendo de este modo ¿no estamos colocando del lado de la cultura (los valores, las normas...) la clave de la cohesión social y del funcionamiento del «sistema»? ¿Y esto no nos retrotrae nada menos que al mismísimo Durkheim [2001 (1893)] y a su análisis de los mecanismos de

cohesión en las sociedades tradicionales? ¿No eran las normas y valores compartidos por el grupo los que garantizaban, *mecánicamente*, la cohesión y la solidaridad social? ¿Y no eran esos vínculos los que la modernidad capitalista habría disuelto haciéndonos correr el riesgo de la *anomia* y la desintegración social si el ámbito normativo no lograba ser recompuesto por otros medios adaptados a las nuevas formaciones sociales? La apuesta movilizadora por la «reformulación» de la sociología de la *empresarialidad étnica* parece pues poco original y difícilmente ajena a las limitaciones explicativas que acompañarían a muchos de estos planteamientos: normativización de las relaciones sociales, atemporalidad del análisis, asunción del equilibrio como estado «natural» de las formaciones sociales y aproximación a éstas como si fueran el resultado de una especie de «contrato social» permanentemente «negociado» y/o disputado, etc.

La insistencia en las estrategias y en la capacidad de «agencia» de los actores como principios explicativos de los modos de empleo por cuenta propia de la población inmigrante supone colocar a la acción (las estrategias, la movilización de recursos, etc.) como punto de partida de la explicación (*al comienzo fue la acción...*). Sin embargo, los paradigmas *accionalistas* —de larga tradición, por otro lado, en la sociología: Weber, Parsons, Touraine, etc.— conllevarían, como han señalado otros investigadores [PIZARRO, 1979], una serie de presupuestos teóricos discutibles. En relación a nuestro objeto formal de estudio, señalaremos, simplemente, que el principio de acción social en la tradición sociológica habría quedado vinculado, a menudo, a la idea de ausencia de toda determinación externa, a la presuposición de la existencia de un sujeto (de la acción) autodeterminado: libre, consciente, responsable y con voluntad [IBID.: 42]<sup>174</sup>.

Es decir, para el paradigma *accionalista*, la acción debe estar orientada por un sentido (la acción como exteriorización del sentido subjetivo [IBID.: 44]), pero en la medida en que tal acción social excluye la determinación externa, ese sentido presente en la acción no puede más que ser el sentido «*mentado y subjetivo de los sujetos de la acción*» [WEBER, 1993b (1922): 6]. El sentido de la acción sería, por lo tanto, una combinación articulada de representaciones de objetos (físicos, sociales y culturales) y de la propia representación del sujeto mismo de la acción. No obstante ¿qué

---

<sup>174</sup> Weber será, sin duda, uno de los más destacados impulsores de este paradigma *accionalista* en sociología: «Debe entenderse por sociología (en el sentido aquí aceptado de esta palabra, empleada con tan diversos significados): una ciencia que pretende entender, interpretándola, la acción social para de esa manera explicarla causalmente en su desarrollo y efectos. Por “acción” debe entenderse una conducta humana (bien consista en un hacer externo o interno, ya en un omitir o permitir) siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen a ella un sentido subjetivo. La “acción social”, por tanto, es una acción en donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por ésta en su desarrollo». [WEBER, 1993b (1922): 5]. Aunque no exactamente equiparable, esta presuposición de la acción como ajena a toda determinación exterior a los sujetos podemos también encontrarla, hasta cierto punto, en el ámbito de la filosofía política en autoras como Arendt: «El hecho de que el hombre sea capaz de acción significa que cabe esperar de él lo inesperado, que es capaz de realizar lo que es infinitamente improbable. Y una vez más esto es posible debido sólo a que cada hombre es único, de tal manera que con cada nacimiento algo singularmente nuevo entra en el mundo» [ARENDET, 1998 (1958): 202]. Podemos incluso encontrar en ella una semejanza con respecto a la importancia del sentido atribuido y vehiculado por la acción: «Mediante la acción y el discurso, los hombres muestran quienes son, revelan activamente su única y personal identidad y hacen su aparición en el mundo humano, mientras que su identidad física se presenta bajo la forma única del cuerpo y el sonido de la voz, sin necesidad de ninguna actividad propia» [IBID.: 203], o cuando más adelante afirma: «La acción sin un nombre, un “quién” unido a ella, carece de significado, mientras que una obra de arte mantiene su pertinencia conozcamos o no el nombre del artista» [IBID.: 204-205].

es lo que produciría la forma específica de estas representaciones que, lógicamente, no varían aleatoriamente de un sujeto a otro? La respuesta, para estas teorías de la acción será que dichas representaciones, aunque *interiorizadas* individualmente (vía socialización), adquirirán su forma específica por medio de la «cultura» (el sentido, así entendido, será el resultado pues de un consenso y, en último término, de un «contrato social») [PIZARRO, 1.979: 45].

De manera que, tortuosamente, la presuposiciones de los paradigmas *accionalistas* y *agencialistas* a los que estamos haciendo mención nos conducirán, nuevamente, a la cultura (los valores, las normas, las formas de vida) de los sujetos como fundamento de la explicación (comprensión) de la acción (de su sentido subjetivo). Pero ¿no eran, precisamente, las aproximaciones *culturalistas* el tipo de explicación movilizada por las primeras formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*? ¿Y no eran estos presupuestos los que conducían al problema de la «autorreferencialidad explicativa», la «excepcionalidad étnica» y, por consiguiente, a la limitación del alcance de nuestros análisis? Volvemos pues a la casilla de salida. *Al comienzo fue la acción...* y, al final, el paradigma de la reproducción social y la repetición de lo idéntico.

#### *La norma social y el mercado desregulado*

Nos encontramos, por lo tanto, ante un retorno «inesperado» a la cultura como principal elemento explicativo de los modos de incorporación al mercado de trabajo de los inmigrantes, ya no tanto (o no sólo) vía la «etnificación» de sus comportamientos y el énfasis en el *comunitarismo*, sino por medio del *actorialismo* y la consiguiente centralidad atribuida, explícitamente o no, a los valores y las normas (el sentido que orienta la acción). El punto del debate que acabamos de tratar engarza a la perfección con el último aspecto al que queremos referirnos: el de la consideración (previamente discutida) de la «economía» en las formaciones sociales contemporáneas como una esfera sustantiva que podría ser contrapuesta a la esfera de «lo social», así como la caracterización del «capitalismo» como un sistema basado en la lógica expansiva de los principios del mercado al conjunto de la sociedad. Dicho en otras palabras: la presuposición de que el capitalismo, según estos planteamientos, se caracterizaría por ser una *economía de mercado* y, si nadie lo remedia, también una *sociedad de mercado*.

En capítulos anteriores señalamos algunas dimensiones de este debate de fondo, vinculándolo a los presupuestos *comunitaristas* y *solidaristas* hegemónicos en buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica*. En este capítulo hemos visto, sin embargo, cómo el *comunitarismo*, el *solidarismo* y la *etnificación* de los procesos sociales quedaban, si no atrás, sí mucho más atemperados en los «nuevos» análisis de las redes empresariales de inmigrantes. Pese a ello, como ya anticipamos, la polémica en torno a estos modos de aproximarse a la dinámica capitalista por parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* no habría desaparecido. Hemos podido, de hecho, apreciar la movili-

zación de presupuestos sobre el capitalismo bastante similares (puntos discutibles incluidos) a los señalados en capítulos anteriores, por ejemplo, en los planteamientos de la *perspectiva interactiva*. Sin entrar ahora en demasiados detalles, aprovechemos para recordar simplemente que para dicha perspectiva hablar de «economía» (capitalista) significará, principalmente, hablar de mercado (economía = mercado). Al mismo tiempo, las *estructuras de oportunidad*, que actuaban como «contexto» para la intervención de los actores (con sus normas, valores, estrategias...), quedaban delimitadas por las «condiciones de mercado» y el «acceso a la propiedad». *Mercado y propiedad* o, lo que es lo mismo, un capitalismo enmarcado y definido, básicamente, en tanto que modo de *distribución* particular: aquel que fundamentaría la circulación de bienes y servicios en la sociedad por medio de la institución del mercado y el reconocimiento de la propiedad privada<sup>175</sup>.

Dentro de la *perspectiva interactiva* vimos también que los sectores económicos basados en los pequeños negocios y en los «mercados externos» de fuerza de trabajo (aquellos donde se concentran la mayoría de las empresas de los inmigrantes) eran considerados como sectores «desestructurados» (desregulados) al carecer de instituciones claramente reconocidas con las que los actores pudieran obtener información, acceder a los empleos o delimitar vías de promoción profesional. Dada esta «desestructuración» de partida, cobraría sentido y eficacia la regulación comunitaria (*incrustación*) efectuada por los inmigrantes (con sus redes sociales, sus fuentes de aprovisionamiento de fuerza de trabajo por medio del «boca a boca», sus mecanismos sociales y comunitarios de control, estabilización y mediación de las relaciones entre empleadores y empleados, etc.).

Es decir, según esta perspectiva, la etnicidad (que estaría articulando en nuestro caso *lo social*) proporcionaría una base compartida sobre la cual establecer las *normas y reglas* capaces de regular

---

<sup>175</sup> Siguiendo con este razonamiento, aquellas formaciones sociales en las que se diera una distribución administrada (política) de bienes y servicios (vía el Estado, por ejemplo) y se decretase el fin de la propiedad privada individual, deberían constituir automáticamente sociedades «postcapitalistas». Este habría sido, de hecho, un lugar común bastante transitado por buena parte de la crítica marxista (y socialdemócrata) del capitalismo (una crítica que, curiosamente, tendría, en este sentido, poco de marxiana). Definir el capitalismo en términos de propiedad privada y mercado (y a las alternativas «postcapitalistas» a partir de sus «contrarios»: la propiedad colectiva y el Estado) supone, sin embargo, dejar de lado las que, a nuestro juicio, constituyen las especificidades de las formaciones sociales capitalistas en comparación a otras históricamente conocidas: la constitución y uso generalizado de una fuerza de trabajo formalmente libre y desprovista de los medios con los que asegurar su reproducción, así como la emergencia del trabajo ya no como una simple actividad productora de bienes y servicios (productora de *utilidades*), sino como una relación social, como una *mediación social general* que configuraría un modo específico de dominación (abstracto, mediado, impersonal...) y que asignaría a las sociedades capitalistas una dinámica interna específica (Cf. [POSTONE, 2006 y 2007]).

El énfasis puesto en la propiedad privada y el mercado como principios constitutivos del capitalismo –por parte tanto de sus críticos como de sus apologistas– explicaría, por otro lado, el que experiencias como las vividas en los países del denominado «socialismo real» hayan sido consideradas durante mucho tiempo como una alternativa al capitalismo (al margen de cómo se valorase política y socialmente dicha alternativa). Sin embargo, como algunos investigadores habrían evidenciado desde hace décadas [NAVILLE, 1970a, 1970b y 1974] [ROLLE, 2009 (1998)], en dichas economías «socialistas» nunca habrían dejado de funcionar, a pleno rendimiento, los principios básicos de cualquier economía capitalista: procesos de formación, acumulación y revalorización de capitales; intercambios de bienes, servicios y fuerza de trabajo en términos de equivalentes (aún cuando la distribución de los mismos tuviera lugar por vías administradas); comparación social y sistemática de los rendimientos de la fuerza de trabajo, etc. Es por ello que, en relación a este tipo de experiencias «socialistas», sería mucho más oportuno hablar de un capitalismo administrado estatalmente y en base a principios no tan diferentes a los del *Estado del Bienestar* del capitalismo occidental. Tal y como sugerirán todos estos autores, dar cuenta de la dinámica capitalista (y de sus posibles alternativas) va a requerir situar nuestra reflexión sobre el capitalismo más allá de los principios de la propiedad privada y el mercado.

(ahora sí) las relaciones laborales en las que se verían envueltos los inmigrantes. Las estructuras sociales en torno a las cuales estarían organizadas las *empresas étnicas* permitirían pues estabilizar las relaciones de empleo en este tipo de sectores. Sin embargo, deducir la «desregulación» de estos mercados de trabajo y ramas de actividad económica de la posible ausencia de instituciones y actores instantáneamente reconocibles (grandes empresas con posiciones hegemónicas y mercados de trabajo internos, organizaciones empresariales y sindicales representativas del sector, etc.) o de la falta de acuerdos formalizados y reconocidos entre los actores participantes en el sector (de cara a garantizar el reclutamiento y formación de la fuerza de trabajo, su promoción y remuneración...) ¿no será algo precipitado, resultado, quizá, de haber centrado nuestro análisis en el *instante* y en *lo concreto*? ¿Estamos realmente en condiciones de poder concluir que nos enfrentamos a un ámbito «económicamente desregulado» en el que la estabilización procedería de «lo social» (en este caso la colectividad étnica)? Tenemos serias dudas al respecto.

Por ejemplo, la generalización de la formación obligatoria (generalización en el sentido de la ampliación de su alcance a mayores capas de la población, así como en relación a la abstracción de los contenidos formativos) y la asunción de buena parte de sus costes por parte del Estado (de la sociedad) ¿no podrían ser considerados como un mecanismo destinado a facilitar, precisamente, el reemplazo y aprovisionamiento de fuerza de trabajo en aquellos sectores (la mayoría) dependientes de «mercados externos» de fuerza de trabajo? ¿No sería un mecanismo que trataría de garantizar y estabilizar (socialmente) aquello que las empresas necesitan (trabajadores con determinadas formaciones y competencias) pero que individualmente ya no pueden proveer o no les resulta rentable hacerlo?<sup>176</sup> La legislación laboral (salarios mínimos, jornadas de trabajo máximas, reconocimiento de derechos, etc.), las políticas educativas y de desarrollo económico, la legislación sobre flujos migratorios o sobre modalidades posibles de contratación, etc. ¿no serían todos ellos elementos que estarían también interviniendo y regulando (en tiempos y espacios heterogéneos) estos sectores aparentemente «desregulados»?

Dando por buenas nuestras reticencias podríamos, no obstante, vernos tentados a creer que, efectivamente, el ámbito de «lo económico» constituye una esfera desregulada (más allá de la *ley de la oferta y la demanda*) en la que sólo la regulación (política) procedente de «lo social» lograría establecer un mínimo de orden, estabilidad y justicia en las relaciones<sup>177</sup>. Podríamos pues sentirnos

<sup>176</sup> Por ejemplo, porque en una sociedad de tipo capitalista basada en el uso generalizado de fuerza de trabajo jurídicamente libre (es decir, en un contexto en el que los trabajadores pueden, potencialmente, abandonar sus empresas e irse a la competencia), asumir los costes y la responsabilidad de proporcionar el grueso de la formación requerida de los empleados es una inversión económica de alto riesgo para la mayoría de las empresas.

<sup>177</sup> Regulación social procedente, principalmente del Estado y de otros organismos infra y supraestatales, pero también del ámbito «comunitario» (aunque, en este sentido, la regulación *comunitaria* podría ser vista como una especie de parche o sustituto de la ausencia de regulación estatal). ¿Y ésta no era, precisamente, la receta sugerida por Durkheim para poner fin a los conflictos sociales de las sociedades modernas? Eso parecen sugerir al menos sus palabras: «De igual manera que los conflictos privados no pueden contenerse sino por la acción reguladora de la sociedad que envuelve a los individuos, los conflictos intersociales no pueden contenerse sino por la acción reguladora de una sociedad que comprenda en su seno a todas las demás. La única potencia que puede servir de moderador al egoísmo individual es la del grupo; la única que puede servir de moderador al egoísmo

inclinados a pensar que *sociedad* y *economía* serían dos realidades contrapuestas (al igual que se contraponen sus respectivos principios constituyentes: la *norma* y el *mercado*) o que la regulación y normas emanadas y constitutivas de *lo social* habrían logrado poner orden y estabilidad (cohesión, unidad, equilibrio) a la dinámica *ciega* y *abstracta* del mercado (y, por lo tanto, del capitalismo). Sin embargo, si echamos la vista atrás y atendemos a la historia occidental de, al menos, los dos últimos siglos ¿podemos realmente afirmar que el desarrollo del capitalismo moderno y del *salariado* no han conllevado, precisamente, una continua y creciente regulación social (vía el Estado, aunque no sólo) de los procesos de formación y reproducción del capital? ¿Por qué seguir considerando la regulación social y la norma como una excepción, como una anomalía (corruptora o salvadora según las posiciones políticas asumidas), como un principio externo a la dinámica del capitalismo? ¿Por qué seguir contraponiendo regulación (sociedad) a mercado (economía)?

Algo semejante podría decirse a propósito de la «teoría» de *recursos de la empresarialidad*. Añadamos a lo ya dicho, simplemente, que las críticas de este enfoque a las explicaciones de los fenómenos económicos procedentes de la economía ortodoxa (que la dinámica económica se explicaría, básicamente, por el mercado autorregulado y el ajuste continuo, vía precios, de la oferta y la demanda), desembocará, paradójicamente, en una justificación y salvaguarda de los principios de la teoría económica convencional. Para la «teoría» de *recursos de la empresarialidad* (y para no pocas aproximaciones de la sociología económica), dado que diariamente podemos constatar que el mercado (y su autorregulación vía oferta y demanda) es incapaz, por sí solo, de explicar la dinámica económica de las sociedades capitalistas (es decir, dado que los economistas son incapaces de explicar la «economía») tendremos que aportar los sociólogos nuestro granito de arena e incorporar al análisis de la «economía» nuestro ámbito específico de conocimiento: «lo social», reivindicando así la *incrustación* de «lo económico» en las estructuras sociales.

Sin duda, estamos plenamente de acuerdo con que la ley de la oferta y la demanda y los mercados autorregulados, además de un bonito cuento, son unos mecanismos incapaces de explicar la dinámica económica de las sociedades capitalistas. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, la «teoría» de *recursos de la empresarialidad* va a reforzar con sus planteamientos la asunción de las formaciones sociales contemporáneas como formaciones integradas por dos esferas sustantivas y contrapuestas: la economía y la sociedad. Es decir, la reivindicación de «lo social» como factor explicativo de «lo económico» (el paradigma de la *incrustación*) va a realizarse presuponiendo que, pese a sus pretensiones expansivas, la esfera «económica» (constituida por el mercado) se encontraría históricamente circunscrita e inscrita en «lo social».

---

*de los grupos es la de otro grupo que los comprenda»* [DURKHEIM, 2.001 (1.893): 475-476]. Es decir, frente al egoísmo e individualismo de las nuevas relaciones sociales capitalistas (*desafiliadoras* y *desintegradoras* del orden social), se tratará de contraponer la regulación normativa de *lo social* (vía Estado, organizaciones supraestatales, etc.). Podríamos, por nuestra parte, ir más allá en el razonamiento una y otra vez presupuesto: el capitalismo como fuente desintegradora de toda solidaridad y cohesión social. El capitalismo (el mercado) como antítesis misma de «lo social».

Dicho ámbito de «lo social» conformaría, por su parte, una especie de equilibrio primigenio anterior a la irrupción desestabilizadora de la economía de mercado (y de sus ansias por «colonizar» el conjunto de la sociedad). Todo rastro de «sociabilidad» en la dinámica económica (la ética protestante, los diferenciales emprendedores entre grupos étnicos, la regulación comunitaria de los intercambios económicos según normas socialmente establecidas, o el que nuestros jefes se llamen Peter, Carmen, Wey o Rachid) demostraría que la pretendida hegemonía (política y explicativa) de la esfera económica no es tal y que dicho ámbito de «lo económico» no habría logrado aún doblegar o anular completamente «lo social» (esencia en último término irreductible). No obstante, la sistemática y creciente regulación social de «la economía» a la que hacíamos referencia anteriormente como característica de la historia de las formaciones sociales capitalistas ¿no nos obligaría a distanciarnos de estas contraposiciones de «lo económico» y «lo social» como esferas sustantivas diferenciadas? ¿No nos debería hacer desconfiar de las presuposiciones que asumen que la «economía» en las sociedades capitalistas tiene algo que ver con una esfera concreta de la sociedad identificable en gran medida con el mercado (por más que luego añadamos que éste constituye una institución socialmente construida y regulada o que «lo económico» estaría *incrustado* socialmente)?

Señalemos, para terminar, que la irrupción en la sociología de la *empresarialidad étnica* del denominado paradigma de *incrustación mixta* no parece haber modificado sustancialmente los términos en los que estaría formulado éste debate sobre el capitalismo y su dinámica. Recordemos que, en relación a este debate en particular, la principal novedad aportada por dicho planteamiento radicaba en su reformulación del principio de *incrustación* manejado por la sociología de la *empresarialidad étnica*. Frente a una visión de la *incrustación* de la economía como proceso de *enclaustramiento* dentro de redes sociales de actores (formulación derivada de los planteamientos de Granovetter), los impulsores del paradigma de la *incrustación mixta* van a apoyarse en la aproximación (más «social» e «institucional») al fenómeno de la *incrustación* de la economía operada por Polanyi [1.989 (1.944)].

Es cierto que, al menos desde nuestro punto de vista, esta aproximación al fenómeno de la *incrustación* a partir de los trabajos de Polanyi dotará de un mayor alcance explicativo (aunque también de mayores dificultades para el abordaje empírico) a las investigaciones sobre las redes empresariales de inmigrantes. Sin embargo, el paradigma de la *incrustación mixta* no logrará (ni pretenderá) romper con las caracterizaciones del capitalismo basadas en la propiedad privada y el mercado a las que antes hemos criticado. Tampoco se distanciará de la consideración de la economía como una esfera sustantiva que, en el capitalismo, estaría regida, fundamentalmente, por los principios del mercado (principios impersonales, abstractos, expansivos... e «infernales»), ni tampoco de la presuposición de «lo social» como un ámbito situado más allá (o más acá) de la economía (del mercado). Desde el punto de vista de estos planteamientos, la economía, definida por el mercado en las formaciones capitalistas, conformará así un ámbito refractario por definición a toda regulación. Como consecuencia de ello, la presencia de cualquier regulación de la dinámica económica (las



lógicas de la *reciprocidad* o de la *redistribución*, por ejemplo) constituirá, necesariamente, una regulación contra el capitalismo, una regulación contra el mercado. La sociedad (la norma) contra el capitalismo (el mercado), o al menos contra el capitalismo «salvaje» (desregulado). Sin embargo, ¿este tipo de razonamiento no supone volver a reactivar el sueño de la creación de un capitalismo «comunitario»? Un capitalismo de «rostro humano», un «capitalismo paria» reactualizado, una república de artesanos libres, *the true condition of the laborer...*

## **II. LAVAPIÉS Y LAS REDES EMPRESARIALES DE LA POBLACIÓN DE ORIGEN INMIGRANTE\***

---

\* Para conocer con más detalle las características técnicas del trabajo de campo (cuantitativo y cualitativo) efectuado en Lavapiés a lo largo de esta investigación, así como el contenido que hemos dado a algunas de las categorías empleadas en nuestro abordaje empírico, véase el Capítulo 1 y, sobre todo, el Anexo I de esta investigación.



## 6. Una economía «étnica» en Lavapiés

*«Avapiés era, por tanto, el fiel de la balanza, el punto crucial entre el ser y el no ser. Al Avapiés se llegaba de arriba o de abajo. El que llegaba de arriba había bajado el último escalón que le quedaba antes de hundirse del todo. El que llegaba de abajo había subido el primer escalón para llegar a todo (...). El Avapiés entero era un bloque de trabajos». [ARTURO BAREA, *La forja de un rebelde*, 1.951]*

Tal y como tendremos ocasión de comprobar a lo largo de esta Segunda Parte de la investigación, a lo largo de estas últimas décadas el madrileño barrio de Lavapiés ha sido testigo del desarrollo de un fenómeno de características similares a los estudiados por la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana. Pero ¿cómo habría surgido tal tejido de empresas? ¿Cómo se habría configurado en el barrio una red empresarial de características aparentemente similares a las abordadas en la Primera Parte? Para contestar a esta pregunta tenemos que comenzar por lo más obvio: la configuración en Lavapiés de una economía «étnica» vinculada a poblaciones extranjeras de origen inmigrante habría corrido en paralelo a la llegada e instalación, en Madrid y en el barrio, de dicha población inmigrante, por lo que dar cuenta de una implicará también abordar, aunque sea parcialmente, el desarrollo de la otra.

No podemos, ni pretendemos, efectuar aquí un análisis detallado de los procesos de llegada e incorporación de las poblaciones de origen inmigrante a la región madrileña. Nos limitaremos, simplemente, a abordar algunas de las principales señas de identidad de Lavapiés, aquellas que creemos nos permitirán rastrear los principales procesos mediante los cuáles Lavapiés se habría transformado en el barrio del municipio de Madrid con mayor número total de residentes extranjeros. No cabe duda de que, una vez puestos en marcha y asentados en un territorio determinado, los movimientos migratorios y sus pautas de localización tienen una gran capacidad de retroalimentación y de generar inercias propias (lo cual no significa, lógicamente, que no estén atravesados por dinámicas y temporalidades externas). Sin embargo, si quisiéramos visualizar el proceso por el cual Lavapiés comienza a recibir (y a mantener en su interior) poblaciones extranjeras de origen inmigrante, creemos que la llegada de la misma habría que vincularla necesariamente a la configuración histórica del barrio –en términos generales y, al menos hasta fecha reciente– como un espacio degradado urbanísticamente y con una población empobrecida.

Esto no significa que no existan en la actualidad tendencias en su seno que apunten a una transformación futura del barrio en el sentido contrario: renovación urbana, *gentrificación* y expulsión de los vecinos con menores recursos, etc. Este tipo de tensiones, aunque presentes desde hace décadas, se han ido consolidando, adquiriendo más fuerza recientemente. De este modo, aunque debemos reconocer en nuestro análisis la presencia de estas tendencias y fuerzas contra-

puestas, creemos qué hoy (y más aún en el momento de llegada de los primeros flujos migratorios internacionales) podemos todavía considerar a Lavapiés como un espacio «degradado» del centro urbano en el que se concentran importantes bolsas de pobreza. Entre otras cosas<sup>178</sup>.

En cualquier caso, al igual que ocurre con otras dimensiones de la transformación de los *centros históricos* de las ciudades, la configuración de Lavapiés como un espacio urbanísticamente degradado (cuando no estigmatizado) y con una población empobrecida, es el resultado de un proceso de transformación dilatado en el tiempo que podemos rastrear, prácticamente, desde su urbanización y consolidación como espacio urbano integrado en la ciudad. Es, precisamente, este proceso histórico de configuración como un espacio urbano degradado el que queremos abordar, brevemente, en este capítulo, aprovechando este recorrido para presentar el entorno inmediato en el que hemos abordado empíricamente el fenómeno de las economías «étnicas», así como algunas claves de su genealogía en el barrio y su posterior dinámica.

### 6.1. De «arrabal» y «barrio bajo» al Lavapiés contemporáneo

La ocupación de lo que hoy conocemos como Lavapiés (lo que administrativamente se conoce como Embajadores [Cf. Anexo I]) se inició en el siglo XIII con los arrabales de Santa Cruz y San Millán, que supondrían una tímida y aún poco densa edificación de la parte norte del actual barrio de Embajadores. Este espacio constituía por entonces un barrio exterior al recinto amurallado, un *arrabal* [JIMÉNEZ BLASCO, 1.982: 13] [JULIÁ, RINGROSE y SEGURA, 1.994: 63 y ss.]. A finales del siglo XIII, con la ampliación de la ciudad, se producirá la incorporación de estos arrabales a la superficie de la Villa, si bien el grueso del actual Embajadores continuará fuera de la misma, actuando como lugar de acogida de población marginal [JIMÉNEZ BLASCO, 1.982: 13-14]. Ya a finales del siglo XVI, la progresiva expansión de la ciudad haría que los terrenos ubicados entre la calle Toledo y la calle Atocha (actuales límites oeste y este del barrio) [Cf. Mapa 3 del Anexo II] fueran edificados y pasasen a ser habitados por una población de marcado carácter «popular», produciéndose una traslación metafórica del término de *barrio bajo* —originariamente mera referencia a su ubicación topográfica más baja con respecto a los barrios altos próximos al Alcázar—, que pasará así a connotar la dimensión socialmente empobrecida de sus habitantes [SÁNCHEZ DE PALACIOS, 1.979: 541] [RUIZ PALOMEQUE, 1.979: 541].

En 1.620 la ocupación del espacio del actual distrito Centro estaba prácticamente concluida, a excepción de algunos terrenos extramuros que serían absorbidos progresivamente. Esta rápida consolidación histórica de Lavapiés como lugar de asentamiento urbano de Madrid se reflejará,

---

<sup>178</sup> Hemos prestado atención a esas «otras cosas», así como a algunas de las dinámicas y discursos contrapuestos presentes en el barrio en [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006] y en [PÉREZ-AGOTE, TEJERINA y BARAÑANO, 2.010].

por ejemplo, en el hecho de que, salvo en la zona limítrofe de las Rondas y lo que en su día fueran los terrenos del Salitre y el barranco de Embajadores (urbanizados entre 1.876 y 1.910 y que darían lugar a las actuales calles de Miguel Servet, Sombrerería y Mallorca), el barrio apenas haya sufrido transformaciones espaciales en su viario desde hace varios siglos [RUIZ PALOMEQUE, 1.989] [JIMÉNEZ BLASCO, 1.982: 14-17]<sup>179</sup>.

Las dificultades de accesibilidad (al igual que ocurrió en otros lugares del centro de Madrid como el barrio de Maravillas), mantuvo a lo que hoy es Embajadores relativamente al margen de las transformaciones espaciales que –mediante la creación de importantes edificios públicos, de vías de comunicación...– modificaron el contorno de la ciudad. Lavapiés logró así perpetuarse como espacio residencial –en un centro urbano que el desarrollo histórico de Madrid iría progresivamente reservando para otro tipo de usos– y como zona de baja extracción social –en una parte de la ciudad con claro predominio posterior, en lo que a control del espacio se refiere, de clases sociales con mayores recursos [COPLACO, 1.982: 18] [JIMÉNEZ BLASCO, 1.982: 11-12]. Lo que sí se modificará en Lavapiés a lo largo de los siglos XVIII y XIX será, no obstante, la densidad de su edificación a raíz de la presión demográfica de las sucesivas oleadas migratorias interiores. Movimientos migratorios surgidos al calor del primer despegue industrializador de la ciudad cuyos protagonistas se instalarán, preferentemente, en barrios como Hospital, Latina e Inclusa (que englobarían en parte al actual Embajadores)<sup>180</sup>. Esto supondría un incremento notable de la población, tanto en el conjunto de Madrid (que pasará de 282.000 habitantes en 1.868 a 540.000 en 1.900) [FERNÁNDEZ GARCÍA, 1.989: 34] [FERNÁNDEZ GARCÍA y BAHAMONDE, 1.993: 485], como en el propio barrio<sup>181</sup>.

En 1.905, por ejemplo, la población del distrito de Hospital alcanzó la cifra de 53.995 personas, mientras que el de Inclusa registraba 51.739 residentes. Centro era el distrito más poblado, con 55.827 habitantes y Universidad el que menos con 50.657. Las diferencias totales del número de habitantes por distritos no eran demasiado grandes, sin embargo, lo importante es detenerse en el grado de ocupación del espacio: por ejemplo, los 55.827 habitantes del distrito

---

<sup>179</sup> Una excepción la constituiría el derribo del convento de Mercedarios Calzados tras la desamortización de Mendizábal de 1.836 que dio lugar a la Plaza del Progreso, hoy Tirso de Molina; o la construcción de la calle Argumosa como parte del Plan Castro de Ensanche en 1.860 [JIMÉNEZ BLASCO, 1.982: 16].

<sup>180</sup> En la división administrativa vigente entre 1.902 y 1.948, el actual barrio de Embajadores quedaba englobado, básicamente, dentro de los distritos de Inclusa y Hospital (los cuales llegaban, no obstante, mucho más allá de las Rondas, es decir, mucho más allá del actual Embajadores). Además de estos dos distritos, una pequeña parte de Embajadores abarcaba algunos barrios de Centro, Congreso y Latina [NIELFA, 1.982: 45]. Puede verse un estudio detallado de la evolución de las fronteras y límites de Madrid (y de sus divisiones administrativas) desde sus orígenes en [GARCÍA MARTÍN, GAVIRA y RUIZ VARELA, 1.992].

<sup>181</sup> Otras zonas de asentamiento de esta emigración interior se localizarán en el llamado *Extrarradio* (Tetuán de las Victorias, Corredera de Chamartín, Camino de Hortaleza, de Carabanchel...). Sin embargo, los que iban allí a vivir eran quienes no encontraban alojamiento barato en las zonas del interior (barrios de Lavapiés, Argumosa, Cava, San Francisco, Ministriles, Rastro...) [FOLGUERA, 1.987: 48-49]. La información suministrada por el censo de 1.877 confirma, por su parte, que estos flujos migratorios convergían mayoritariamente hacia las áreas más deprimidas de la ciudad, los distritos del sur (el actual Embajadores entre otros), donde abundaba la pobreza y la marginación [FERNÁNDEZ GARCÍA y BAHAMONDE, 1.993: 484-485].

Centro de entonces disponían de 1.490 edificios residenciales, mientras que los 53.995 de Hospital no disponían más que de 1.023 y los 51.739 de Inclusa de 1.027 [GONZÁLEZ E IRIBAS, 1.905]. Es cierto, no obstante, que la superficie ocupada por los distritos era muy variable (Centro contaba con apenas 50 hectáreas, mientras que Hospital disponía de 259 e Inclusa de 113 [IBID.]), pero no debemos perder de vista que toda la parte meridional de los distritos de Hospital e Inclusa seguían, por esas fechas, escasamente edificadas, concentrándose el grueso de su hacinada población al norte de la «frontera» de las Rondas (el actual Lavapiés).

La absorción de estos importantes flujos migratorios se efectuó mediante una intensificación de la edificación del suelo ya edificado por medio de la construcción de *casas de corredor* o *corralas*, es decir, mediante la extensión de la *infravivienda*, cuya pervivencia ha resultado clave, como veremos más abajo, en la evolución más reciente de Lavapiés y en el posterior asentamiento en su interior de población extranjera de origen inmigrante. Este proceso de formación de las llamadas *casas de corredor* solía consistir en lo siguiente: primero se producía la construcción de los edificios auxiliares en el fondo de la parcela, edificándose posteriormente los laterales, dando lugar así a un patio de tipo alargado [JIMÉNEZ BLASCO, 1.982: 16]. Con la construcción de las *casas de corredor* se trataba de reunir y agrupar todos los ínfimos patios, unificando el acceso, la luz y la ventilación, con una única escalera y un mínimo núcleo de servicios. En definitiva, se buscaba conseguir más cuartos en la menor superficie posible y en cualquier solar disponible, por complicada que fuera su planta [ROCH, 2.003: 175].

Así pues, estos distritos del sur de la ciudad que ocupaban el espacio del actual Embajadores, continuando de alguna manera con una «tradición» presente desde su designación como *barrios bajos* allá a finales del siglo XVI, acogieron a una población de escasos recursos procedente del éxodo rural, sometiéndola a un fuerte hacinamiento, a pésimas condiciones de higiene y salubridad, a una gran precariedad en la vivienda y a una profunda carencia de equipamientos urbanos.

#### *Una población históricamente empobrecida en un entorno urbano degradado*

Mesonero Romanos, por ejemplo, en su proyecto *Mejoras Generales de Madrid* del año 1.846, señala a propósito de los «antiguos y famosos barrios de Lavapiés y San Isidro» que se trata de barrios que, por su condición de extremos de grandes poblaciones, «naturalmente han de ocupar por lo general las clases pobres», considerando que «la irregularidad y desnivel de sus calles y la mezquindez [sic] y ruindad de los edificios, ha limitado desde tiempo inmemorial casi en su totalidad estos barrios a las clases poco acomodadas: manolas y chisperos, artesanos, caleseros, gitanos y chalanés, que con sus costumbres libres y desenvueltas, su osadía e independencia, supieron dar cierta celebridad a las calles de Lavapiés y de Zurita, de la Arganzuela y del Salitre, de la Comadre, del Peñón y Campillo de Manuela» (citado en [IBID.: 171-172]). En la misma línea, el médico

higienista Ricardo Revenga, en un estudio realizado en 1.901 sobre la mortalidad en Madrid (*La muerte en Madrid*) señala: «El distrito de Inclusa [parte del actual Embajadores] es quizá el más miserable y en él es donde se halla el máximo de la mortalidad en general y el de las enfermedades epidémicas. La miseria obliga a la alimentación insuficiente, la miseria compele a vivir hacinados y en habitaciones insanas. El miserable es generalmente ignorante y no cumple las reglas de higiene. Todas estas causas obran sobre Madrid, y más especialmente sobre el distrito de Inclusa» (citado en [CANDELA, 1.997: 140])<sup>182</sup>.

La condición histórica de pobreza y marginación característica de estos barrios podría rastrearse también a través de otros indicadores. Por un lado, atendiendo a los precios de los alquileres de las viviendas, históricamente más reducidos en esta zona de Madrid. Por ejemplo, en 1.885, en relación a los precios del suelo, el casco urbano podía diferenciarse entre el casco central, el borde norte y el sur (compuesto este último por nuestro actual Embajadores, entre otros barrios). El casco central, con un valor medio de 151,75 pesetas/m<sup>2</sup> registraba los mayores precios de todo Madrid (llegándose a pagar hasta 500 pesetas/m<sup>2</sup> por solares con fachada al Paseo del Prado, aunque lo normal eran precios de entre 50-100 pesetas/m<sup>2</sup>). El borde norte tenía unos precios medios de 102,6 pesetas/m<sup>2</sup>, si bien los valores más comunes solían superar los del casco central (colocándose en 120-180 pesetas/m<sup>2</sup>). Por último, el casco sur mostraba precios claramente inferiores, con una media que no llegaba a las 50 pesetas/m<sup>2</sup> (aunque calles principales como Atocha o Segovia podían alcanzar valores de 100 pesetas/m<sup>2</sup>, otras como la de los terrenos del Salitre se estaban vendiendo entre 25-50 pesetas/m<sup>2</sup>) [AYLLÓN, LACASTA y TARANCÓN, 1.989: 164-165]. En este mismo sentido cabría señalar que, en torno a 1.900, los alquileres en los distritos de Latina, Inclusa, Hospital y Universidad eran los más baratos de toda la ciudad (menos de 15 pesetas al mes, muy por debajo de las 400 y 500 pesetas al mes que costaban en Centro, Buenavista y Congreso) [CANDELA, 1.997: 141]. A pesar de ello, el alquiler de una vivienda continuaba siendo una tarea complicada para las familias obreras, como demuestra el hecho de que en 1.850, dentro del distrito de Inclusa, los pisos principales permaneciesen sin alquilar – pese a los problemas de espacio existentes– debido a que su precio no estaba al alcance de las familias que vivían en la zona [FERNÁNDEZ GARCÍA y BAHAMONDE, 1.993: 511].

Otro indicador de la pobreza histórica de esta zona de Madrid lo constituirían las tasas de alfabetización de la población mayor de 10 años, datos a partir de los cuales podríamos aproximarlos, parcialmente, a los niveles culturales de su población residente. Según los datos de empadronamiento municipal de 1.915, los distritos de Hospital e Inclusa eran los que tenían menores tasas de alfabetización (77,6 y 76,2 respectivamente), situándose dichas tasas bastante por debajo de la media municipal (81,6) y de los barrios con tasas más elevadas (Centro 88,8 y Hospicio 88,9)

---

<sup>182</sup> Podemos señalar también que no son pocas las referencias a Lavapiés y a su condición de *barrio bajo* en la literatura española desde el Siglo de Oro. Puede verse una muestra en [VILLARIN, 1.987] y [SIMÓN DIAZ, 1.994].



[TIANA FERRER, 1.989: 207]. Podemos apoyarnos, igualmente, en otros indicadores como la notoria presencia en la zona de instituciones de beneficencia: como la famosa Inclusa o Casa de Maternidad (que daba nombre a uno de estos distritos), centros de acogida, comedores, baños públicos (consecuencia del elevado número de forasteros y de población «flotante»)<sup>183</sup>, etc. Lo mismo podría decirse de determinadas magnitudes demográficas como: la mortalidad infantil (fenómeno de carácter estructural que guarda relación con el nivel económico de las familias) o las tasas de mortalidad catastrófica, ambas muy elevadas en estos distritos [CANDELA, 1.997: 144] [FERNÁNDEZ GARCÍA y BAHAMONDE, 1.993: 513]. Finalmente, cabría mencionar las tasas superiores de hijos ilegítimos, que suelen reflejar, más que prácticas o creencias religiosas, niveles culturales (marcados por el analfabetismo) y, sobre todo, fenómenos de hacinamiento [IBID.]<sup>184</sup>.

Lo que queremos subrayar con todo esto es, por un lado, el carácter históricamente enraizado de la pobreza y la degradación urbana que sigue presente hoy en el barrio de Lavapiés pese a las tentativas de recuperación urbana experimentadas y pese a la existencia de un proceso de *gentrificación* en marcha. Por otro lado, queremos también destacar el hecho de que su temprana densificación poblacional conllevó una ocupación plena e intensiva en usos residenciales del espacio disponible que imposibilitó, tanto la ubicación en su interior del primer emplazamiento industrial de Madrid de ciertas dimensiones, como la instalación masiva de población procedente de las posteriores (y mucho más numerosas) oleadas migratorias del siglo XX, en particular de su segunda mitad<sup>185</sup>. De este modo, las mayores y más profundas transformaciones que sacudirán a la ciudad de Madrid a lo largo del siglo XX (desarrollo industrial sin precedentes, llegada masiva de movimientos migratorios interiores, desarrollo metropolitano...) van a localizarse, fundamentalmente, más allá de los límites del casco histórico y, por lo tanto, del actual Embajadores. Este barrio habría, por lo tanto, mantenido en gran medida y hasta fecha relativamente reciente, unas características bastante tradicionales en lo que se refiere, por ejemplo, al perfil de su población, su estructura urbana, los usos del suelo, así como en lo que se refiere a su tejido económico, aspecto éste que nos interesa especialmente para nuestra investigación.

---

<sup>183</sup> Prueba de ello sería también el elevado número de pensiones existente, no sólo en las proximidades de la estación de Atocha, sino también en calles como la de la Espada, así como la costumbre de alquilar habitaciones no utilizadas durante el día por sus propietarios [SIMÓN DÍAZ, 1.994: 465], práctica ésta de la que se vuelve hoy nuevamente a escuchar (las denominadas «camas calientes») a propósito de la inmigración. Otros historiadores, como Gloria Niefra, se han hecho también eco de la abundancia de casas de dormir y paradores para gente sin domicilio y transeúntes que existían en el distrito de la Inclusa [NIELFA, 1.982: 48].

<sup>184</sup> La dureza que marcaba las condiciones de vida en los barrios «populares» de Madrid durante todo el siglo XIX (y el XX) vuelve incomprensibles (o bochornosas) las descripciones de Lavapiés realizadas desde un costumbrismo casticista que idealizaba románticamente lo «popular» y hacía de las *corralas* y de las duras condiciones de vida y trabajo de la población del barrio un simpático mundo salpicado de sonidos de organillo, chotis y verbena.

<sup>185</sup> La población de Madrid pasará de 539.835 habitantes en 1.900 a 952.832 en 1.930, 1.579.800 en 1.940 y 1.926.300 en 1.950. Este crecimiento aumentará espectacularmente en las décadas posteriores, teniendo su punto álgido durante la década de 1.960 (2.606.300 habitantes en 1.960) y la primera mitad de la década de 1.970 (3.792.600 en 1.970), momento a partir del cual se cierra el ciclo de la *gran migración* a Madrid [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.989: 595].

*La configuración del tejido económico tradicional de Lavapiés y el proceso de especialización económica del centro urbano*

La economía de Madrid durante los dos primeros tercios del siglo XIX se encontraba dualizada y escindida entre la economía de la capital y la economía de la ciudad propiamente dicha [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.999: 20]. Como consecuencia de la capitalidad, Madrid se caracterizaba por poseer muchas actividades de servicios, así como actividades vinculadas a la Administración del Estado, al tiempo que se consolidaba como centro de servicios financieros y bancarios. Sin embargo, junto al dinamismo y modernidad de estos elementos de la economía de la capital, convivía la quietud propia de una economía de la ciudad desvinculada de aquella otra y bastante tradicional (producción de carácter artesanal y manufacturera destinada al consumo interior de la ciudad, comercio muy fragmentado y de tipo familiar, etc.).

El tejido económico de Lavapiés, como podemos presuponer, se integraba plenamente en la economía de ese Madrid tradicional paralelo a la economía de la capital. Tenemos constancia de que, al menos desde el siglo XVI, existieron tentativas de sacar provecho a algunos terrenos presentes en el actual Embajadores por medio de la construcción de adobes (industria que se desarrollará, sobre todo, a lo largo del siglo XVIII) [TOVAR, 1.982: 34] [RUIZ PALOMEQUE, 1.979: 542]. El traslado de la Corte a Madrid en 1.561 supondrá una gran transformación de la estructura ocupacional de los denominados «barrios bajos», proliferando los artesanos, los encargados de llevar a cabo los trabajos de ampliación de la ciudad y quienes trabajaban con vistas a satisfacer las necesidades de la Corte. En los siglos XVII y XVIII, la zona del actual barrio de Embajadores se convertirá en un «laboratorio» industrial, instalándose allí diferentes fábricas<sup>186</sup> que impulsaron el asentamiento en el barrio de un buen número de artesanos, oficiales, aprendices, dependientes, etc. [TOVAR, 1.982: 34-35]. No obstante, pese a la existencia de estas iniciativas y pese a que las décadas de 1.830 y 1.840 verán la instalación de importantes establecimientos industriales (equipados ya con vapores), la industria madrileña no iniciará su despegue real hasta comienzos del siglo XX [GARCÍA DELGADO, 1.990: 234]<sup>187</sup>.

---

<sup>186</sup> Como, por ejemplo, la fábrica del salitre (C/ Salitre), la de velas (C/ Huerta del Bayo), la de vidriado (C/ Valencia), la de curtidos (primero en la C/ Ribera de Curtidores y posteriormente en la C/ Mesón de Paredes), la de cerveza (C/ Real de Lavapiés), la fábrica Real de Coches (junto a la C/ Real de Lavapiés), la de porcelana china (junto al Hospital General), la de tapices (C/ Santa Isabel), la de tabacos (C/ Embajadores), la de ladrillos (en el Barranco de Embajadores), etc. [TOVAR, 1.982: 34-35].

<sup>187</sup> Algunas de estas primeras instalaciones fabriles se encontrarán dentro de los límites de Embajadores: este sería el caso, por ejemplo, de la Fábrica de Tabacos. Un trabajo pormenorizado de esta fábrica y de sus trabajadoras puede verse en [CANDELA, 1.997]. Otras fábricas importantes de la época (aunque ubicadas fuera del barrio) fueron: las de tapices y porcelana del Retiro, la de loza fina de la Moncloa, la Casa de la Moneda, la Imprenta Nacional... todas ellas fábricas ligadas a la función de Madrid como Corte y Capital. Junto a ellas existían otras: como el taller de coches de Recoletos, la fundición de hierro de Bonaplata, la fundición Sanford [COLLAR, LÓPEZ y MARTÍNEZ, 1.988: 111-112], la platería Martínez, la fábrica de metal blanco de Meneses... [JULIÁ, RINGROSE y SEGURA, 1.994: 341].

Así pues, a la espera de dicho despegue, seguirá predominando mientras tanto una producción de bienes de consumo directo localista y de pequeñas dimensiones (talleres de tres o cuatro personas), a lo que habría que añadir un sector de distribución compuesto por un comercio de carácter familiar, de pequeñas dimensiones y muy próximo al mundo artesanal que se integraba en la «economía de la ciudad» y se dedicaba a satisfacer las necesidades básicas del «comer, beber, arder y vestir». Una industria y un comercio, por lo tanto, con escaso capital e incapaces de transformar una ciudad en la que el sistema artesanal se resistía aún a desaparecer y en la cual la división del trabajo estaba todavía escasamente desarrollada [FERNÁNDEZ GARCÍA y BAHAMONDE, 1.993: 502] [JULIÁ, RINGROSE y SEGURA, 1.994: 342].

Esta situación comenzará a modificarse a partir de mediados del siglo XIX, momento en el que Madrid va acelerando su proceso de transformación. En el transcurrir de este siglo, por ejemplo, se irán sentando progresivamente las bases de un sistema financiero moderno (la creación de la bolsa en 1.831 y la Ley de Sociedades de Crédito de 1.855 serán dos antecedentes importantes a este respecto), jugando un papel destacado en la consolidación de dicho sistema la repatriación de los capitales de ultramar a partir de 1.898 y el proceso de acumulación de capital generado por la situación económica derivada del estallido de la Primera Guerra Mundial [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.999: 24]. Durante el primer tercio del siglo XX, Madrid consolidará, por lo tanto, su posición de «capital del capital español», constituyéndose como auténtico centro neurálgico de las finanzas y registrando el desarrollo de una auténtica red bancaria que supondrá, en definitiva, el tránsito a un sistema financiero moderno [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.989: 589-590].

La configuración de Madrid como capital de las finanzas tendrá, además, importantes repercusiones en la ciudad (y, concretamente, en el centro urbano). Por un lado, potenciando el desarrollo del denominado «sector servicios», un sector cada vez más modernizado que poco tendría que ver con la ciudad nobiliaria y tradicional del siglo pasado. Estaríamos más bien ante la proliferación de las compañías aseguradoras, de las oficinas, de los trabajadores de cuello blanco, de la consolidación de una clase media ligada a los servicios, de un cambio de actitud de las elites de la ciudad que van abandonando su papel *rentista*, etc. [IBID.: 590] [NIELFA, 1.993: 674]. Por otro lado, reconfigurando espacialmente la ciudad, como mostraría la delimitación de un Madrid financiero en el centro urbano entre las calles Alcalá, Sol y Cibeles (donde proliferan las sedes bancarias, aseguradoras, etc.), o los proyectos de reforma de la Gran Vía madrileña y de la calle Sevilla [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.989: 589], primeros pasos importantes en la especialización económica del centro urbano madrileño que hoy conocemos.

En lo que respecta a la industrialización de la ciudad, a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX Madrid logrará ir superando los obstáculos que impedían su crecimiento industrial (como la

falta de energía, de agua o la escasez de espacio para usos fabriles<sup>188</sup>). A pesar de ello, aún a finales del siglo XIX la producción industrial madrileña seguía inmersa en estructuras de carácter artesanal. Habrá que esperar hasta el primer tercio del siglo XX para que se produzca un primer despegue industrializador que se irá consolidando, lenta y progresivamente, para imprimir dinamismo a una economía de la ciudad ahora mucho mejor acoplada a la economía de la capital [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.999: 24]. Este primer despegue industrial se localizará en el denominado Ensanche Sur, justo al lado de Lavapiés (en la zona de Arganzuela), como consecuencia de los bajos precios del suelo de esta zona, de la disponibilidad de espacios vacíos, así como gracias al desarrollo y modernización del sistema de transportes y, más concretamente, del desarrollo del ferrocarril, que actuará como un importante elemento de conexión entre la economía de la capital y de la ciudad [GARCÍA DELGADO, 1.990: 236], [MAS, 1.989: 105-106], [SAMBRICIO, 1.999: 53-55], [CELADA y RÍOS, 1.989: 201], [BRANDIS, DEL RÍO y TROITINO, 1.989: 240]<sup>189</sup>.

No obstante, el espacio central del Ensanche Sur seguirá conformando un ámbito mixto en el que conviven los usos fabriles con los usos residenciales, si bien el desarrollo cada vez mayor del ferrocarril de cintura –y de las industrias que van emergiendo en sus márgenes– frenará considerablemente el desarrollo residencial. El crecimiento del Ensanche Sur durante este periodo supondrá la configuración definitiva de un espacio productivo específico y diferenciado dentro de la ciudad, un espacio en el que la lógica del desarrollo económico se impondrá a cualquier planeamiento de carácter urbanístico [IBID.: 248]. A medio plazo, el crecimiento y la consolidación del Ensanche Sur impulsó los usos segregados y especializados del espacio (incluido del centro urbano) típico de las metrópolis capitalistas modernas<sup>190</sup>. Sin embargo, más allá de estas transformaciones de fondo (o de otras como la consolidación de la degradación urbana de esta parte de la ciudad que acarrea-

---

<sup>188</sup> La escasez de energía llevará a la creación de la Fábrica de Gas en 1.846 [COLLAR, LÓPEZ y MARTÍNEZ, 1.988: 115–116] y, posteriormente, de otras centrales de motores térmicos, como la Compañía de Electricidad de Madrid (1.890), la Compañía Inglesa de Electricidad de Madrid... Todas ellas perderían, posteriormente, su protagonismo con el desarrollo de la industria hidroeléctrica y el empleo del motor de explosión de petróleo, todo ello ya en el primer tercio del siglo XX [IBID.: 125-127]. Los problemas de acceso al agua quedarían resueltos en gran medida con la construcción del Canal de Isabel II, mientras que la escasez de espacio para usos fabriles irá resolviéndose a partir de 1.868 con la destrucción de la cerca que rodeaba Madrid y la consiguiente ampliación del espacio urbano derivado del Ensanche madrileño. Esta transformación supondrá un primer paso hacia la extinción de la denominada *ciudad integrada* [ALVÁREZ MORA y ROCH, 1.980] y el comienzo de la segregación social y funcional en el espacio, permitiendo así el esbozo de una primera zona industrial en el Ensanche Sur, sobre todo en la zona de Arganzuela [COLLAR, LÓPEZ y MARTÍNEZ, 1.988: 116]. Puede verse un análisis más detallado en [BRANDIS, DEL RÍO y TROITINO, 1.989].

<sup>189</sup> Pese a este protagonismo de la zona sur del Ensanche, también el norte (sobre todo la zona de Cuatro Caminos y Chamberí) dispuso de alguna presencia fabril, al igual que el extrarradio (Tetuán, Estrecho, Prosperidad, los Carabanchales, Vallecas, Getafe y Leganés) [CELADA y RÍOS, 1.989: 207-211].

<sup>190</sup> De hecho, el primer tercio del siglo XX ha sido también señalado como el momento de transformación de Madrid en una metrópolis moderna [GARCÍA DELGADO, 1.990: 226] [RUEDA LAFFOND, 1.993: 582], coincidiendo con ese primer desarrollo industrial de importancia en la capital, con la crisis de los sujetos y relaciones sociales «tradicionales» y con el surgimiento de un nuevo modelo demográfico [SÁNCHEZ PÉREZ, 1.993: 647-648]. Hemos desarrollado con algo más de detalle este proceso de transformación histórica de Madrid y del barrio de Lavapiés en trabajos anteriores, concretamente en [RIESCO, 2.002].

ron las instalaciones industriales), la proximidad espacial de este primer despegue industrializador en la zona de Arganzuela, al contrario de lo que habría cabido esperar, no modificó apenas el carácter tradicional de la estructura económica y del tejido productivo de Lavapiés, que, en un entorno aún predominantemente residencial, seguirá estando integrado, básicamente, por pequeños talleres de carácter artesanal y por un pequeño comercio de tipo familiar.

Así, por ejemplo, en 1.903 se podían aún contabilizar en la zona del actual Embajadores hasta 77 pequeñas fábricas y 285 talleres: fábricas de curtido de pieles relacionadas con la proximidad de los dos mataderos de la ciudad, la famosa fábrica del Gas, la fábrica de Tabacos, talleres de jabón, de coches, carpinterías, de chocolate, etc. [IBID.]. A diferencia de lo que ocurriría en otras partes de la ciudad como consecuencia del proceso de industrialización que iría emergiendo más allá de las Rondas, el actual barrio de Embajadores se mantuvo fiel a una estructura productiva propia del Madrid anterior al proceso de industrialización capitalista, con abundante presencia de talleres y negocios de carácter marcadamente artesanal, de pequeñas dimensiones, con pocos empleados y, a menudo, de tipo familiar, un tejido económico de características, como veremos, muy parecidas al del Lavapiés actual (incluido el tejido empresarial vinculado a la economía «étnica» del barrio).

No obstante, más allá del caso de Lavapiés, hay que señalar que, hasta la segunda mitad del siglo XX, Madrid no registraría el impulso definitivo y sin precedentes en su proceso de industrialización. Las décadas de 1.940 y 1.950 –con el intervencionismo de la administración franquista, la creación del Instituto Nacional de Industria, la instalación en la ciudad de diversas empresas (maquinaria, automoción, electrodomésticos), así como el progresivo abandono del proyecto autárquico y la elaboración del Plan de Estabilización de 1.959– sentarán las bases del fuerte desarrollo industrial de la década de 1.960 [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.989: 594-595] [GARCÍA DELGADO, 1.990: 242]. Durante dicha década, aprovechando el fuerte crecimiento económico presente en casi toda Europa, Madrid se transformará en una región con gran dinamismo desde el punto de vista económico, convirtiéndose en el segundo centro industrial más importante del país. La cada vez mayor interrelación de las economías española y madrileña con el mercado mundial favorecerá a su vez este fuerte crecimiento económico [IBID.: 243], permitiendo que Madrid absorbiera una parte de la que por entonces era la industria más puntera: las industrias químicas y electrónicas [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.989: 600]. La construcción, la alimentación, la confección, los transformados metálicos, los electrodomésticos y la automación fueron otros de los sectores que registraron un fuerte crecimiento durante estos años [GARCÍA DELGADO, 1.990: 243].

El crecimiento económico reforzará también la consolidación de la zona sur de Madrid como espacio de fuerte concentración industrial: *la gran fábrica del sur*. Lo que comenzara al sur de las Rondas, en Arganzuela, irá extendiéndose progresivamente por toda la zona sur de la ciudad: Use-

ra, Villaverde, Getafe, Pinto, etc. En los municipios del sur se ubicará, además de la industria de electrodomésticos, la gran industria del metal, la cual atraerá a su vez a medianas y pequeñas industrias auxiliares. Cuando esta zona se colme, el este de Madrid —el corredor del Henares— se constituirá como otro foco industrial (sobre todo de la industria electrónica, química, farmacéutica y cosmética) que permitirá conformar dos semi-coronas metropolitanas de tipo industrial: de Alcorcón o Leganés a Torrejón de Ardoz y de Móstoles o Fuenlabrada a Alcalá de Henares. En el Noroeste, surgirá un reducido polo de pequeñas y medianas industrias como es el caso de Alcobendas y San Sebastián de los Reyes [IBID.: 244] [JULIÁ, RINGROSE y SEGURA, 1.994: 557-558] [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.989: 601], consolidándose la dualización territorial de Madrid entre un sur (de la zona este al sudoeste) obrero e industrial y un norte (del norte al oeste) residencial y de mayores recursos económicos, a lo que habría que añadir un centro urbano fuertemente «terciarizado» y con continuas pérdidas de población<sup>191</sup>. En definitiva, una estructura urbana cada vez más segregada, densa y, lógicamente, más compleja.

### *La pervivencia del tejido económico tradicional*

Estas transformaciones —y otras surgidas como consecuencia, por ejemplo, de las distintas crisis económicas que han afectado en las últimas décadas a la economía española y madrileña<sup>192</sup>— no habrían impedido, sin embargo, la supervivencia en Lavapiés, hasta fecha reciente, de un tejido

---

<sup>191</sup> Conviene ser prudente, no obstante, con las lecturas que se han hecho posteriormente a propósito del desarrollo contemporáneo de ciertas actividades englobadas en lo que se conoce como «sector servicios» (el cual, dicho sea de paso, difícilmente puede ser considerado como una categoría homogénea y, casi nos atreveríamos a decir, coherente). Nos referimos, en particular, a aquellos planteamientos, frecuentes hoy en día, que ven en el crecimiento de las actividades terciarias la confirmación de la emergencia de sociedades «postindustriales» (o de la crisis de las sociedades «industriales»). Estos planteamientos olvidan a menudo que gran parte de dichas actividades y empresas terciarias no son sino el resultado de la externalización de actividades previamente integradas en empresas industriales de las cuáles aún dependen. ¿Estáramos pues ante sociedades «postindustriales» o, más bien, ante procesos de «terciarización industrial del empleo» [GARCÍA LÓPEZ, 2.009: 20], así como ante una profunda transformación de las propias organizaciones productivas industriales, convertidas ahora en auténticos dispositivos de producción reticulares y descentralizados? Un cuestionamiento de los planteamientos del «postindustrialismo» para la región de Madrid puede verse en [SÁNCHEZ MORAL, MÉNDEZ GUTIÉRREZ y MICHELINI FALABELLA, 2.008]. Asimismo, estos y otros aspectos referidos a las transformaciones de los tejidos productivos los hemos abordado, parcialmente, en otros trabajos anteriores [RIESCO, 2.009] [GARCÍA LÓPEZ, LAGO, MESEGUER y RIESCO, 2.005].

<sup>192</sup> Por ejemplo, el reforzamiento de la «terciarización del empleo industrial» (y de los usos terciarios del centro urbano) como consecuencia del impacto de la crisis económica de la década de 1.970 en el tejido industrial: en 1.980, las áreas centrales de la ciudad (Centro, Salamanca, Chamberí, Tetuán y Chamartín), acogían el 46% de los locales dedicados a actividades «terciarias» de la ciudad y el 51% del empleo «terciario» [BRANDIS, 1.985: 224]. La elevada concentración en el centro urbano de este tipo de actividades y empleos impulsaría cambios en la propia estructura urbana del distrito mediante procesos de renovación urbana, de densificación de su arquitectura y de invasión de usos «terciarios» en edificios residenciales [IBID.: 225-226]. En este mismo sentido, a comienzos de la década de 1.980, el *Plan de Actuación Inmediata del distrito Centro* (Lavapiés incluido) se hacía eco de este proceso de expulsión de actividades residenciales y de cambios de usos del suelo en el distrito. Sin embargo, dicho informe también subraya que este proceso estaba aún lejos de lograr una sincronización perfecta entre la llegada y salida de distintas actividades y usos: en aquellos momentos se perdían anualmente 1.500 viviendas de las que aproximadamente la mitad cambiaban de uso sin necesidad de ser demolidas, mientras que el resto, o bien quedaba como vivienda vacía, o bien se convertía en solar (cuyo número crecía cada año) para nuevas viviendas (más pequeñas y, por lo general, destinadas a una población de mayores recursos económicos) o para usos no residenciales [COPLACO, 1.982: 49].

económico de estructura bastante similar a la de sus dos últimos siglos de historia. Por ejemplo, el *Plan de Actuación Inmediata* del distrito Centro al que ya nos hemos referido, al abordar los tipos de actividades económicas del barrio, señala: «*Embajadores es un barrio “diferente”. El comercio y los pequeños talleres industriales ofertan más de la mitad de los empleos. El terciario no comercial sólo uno de cada diez. Su perfil es el más “tradicional” [del distrito Centro], el más ligado a la población residencial, el menos afectado por los procesos de terciarización*» [COPLACO, 1.982: 48].

**TABLA 6.1. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CNAE-93, 2 DÍGITOS) DEL BARRIO DE EMBAJADORES Y PESO RELATIVO DE LAS MISMAS SEGÚN DISTRITO, MUNICIPIO Y REGIÓN.**

	EMBAJADORES	CENTRO	MADRID	CAM
52. Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos.	35,6%	25,1%	23,0%	23,0%
51. Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas.	19,4%	6,6%	5,4%	5,8%
55. Hostelería.	11,9%	16,7%	9,9%	10,0%
74. Otras actividades empresariales (*)	4,9%	12,9%	14,0%	11,1%
92. Actividades recreativas, culturales y deportivas.	3,3%	4,5%	2,5%	2,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.007* procedentes de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

\*Esta categoría de la CNAE-93 englobaría otras como: i) Actividades jurídicas, de contabilidad, teneduría de libros, auditoría, asesoría fiscal, estudios de mercado y realización de encuestas de opinión pública; consulta y asesoramiento sobre dirección y gestión empresarial, gestión de sociedades; ii) Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico; iii) Ensayos y análisis técnicos; iv) Publicidad; v) Selección y colocación de personal; vi) Servicios de investigación y seguridad; viii) Actividades industriales de limpieza; ix) Actividades empresariales diversas.

Esta pervivencia del «tradicionalismo» económico (predominio de los usos residenciales del espacio, escasa «terciarización» no comercial, tejido económico orientado a la satisfacción de las necesidades de sus vecinos, etc.) podría ser igualmente constatada a partir de los datos del último *Directorio de Unidades de Actividad Económica* (DUAE) de la Comunidad de Madrid (2.007). Según estos datos, el barrio de Embajadores seguiría caracterizándose en la actualidad por un claro predominio del comercio entre sus actividades económicas (aunque es cierto que el predominio del comercio es, en términos generales, común a toda la región madrileña). Así, de las 3.135 unidades locales de actividad económica registradas por dicho directorio en el barrio de Embajadores, más de la mitad (1.725, o lo que es lo mismo, el 55%) se dedicaban al comercio en sus diferentes variantes. Una presencia del comercio ésta muy superior a la registrada en el conjunto del distrito Centro (31,7%), así como en el municipio (28,4%) y en la región (28,7%), lo cual apuntaría a una cierta especialización del barrio en este tipo de actividades económicas [TABLA 6.1 y TABLA 6.2].

**TABLA 6.2. UNIDADES LOCALES CLASIFICADAS POR ACTIVIDAD PRINCIPAL MAYORITARIA (CNAE-93, 2 DÍGITOS) EN EL BARRIO DE EMBAJADORES Y PESO DE DICHAS UNIDADES EN EL DISTRITO, MUNICIPIO Y REGIÓN, 2.007.**

	TOTAL	% s/ barrio	% s/ Dis- trito	% s/ Ma- drid	% s/ CAM
TOTAL	3.135	100	18,8	2,0	1,1
51. Comercio al por mayor e intermedios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas.	609	19,4	55,7	7,0	3,8
52. Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos.	1.116	35,6	26,6	3,0	1,8
55. Hostelería.	374	11,9	13,4	2,4	1,3
74. Otras actividades empresariales*.	153	4,9	7,1	0,7	0,5
92. Actividades recreativas, culturales y deportivas.	103	3,3	13,8	2,5	1,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.007* procedentes de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

\*Esta categoría de la CNAE-93 englobaría otras como: i) Actividades jurídicas, de contabilidad, teneduría de libros, auditoría, asesoría fiscal, estudios de mercado y realización de encuestas de opinión pública; consulta y asesoramiento sobre dirección y gestión empresarial, gestión de sociedades; ii) Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico; iii) Ensayos y análisis técnicos; iv) Publicidad; v) Selección y colocación de personal; vi) Servicios de investigación y seguridad; viii) Actividades industriales de limpieza; ix) Actividades empresariales diversas.

En este sentido, resulta llamativo que Embajadores, representando únicamente el 18,8% de las unidades locales de actividad económica del distrito, concentre el 82,3% de las dedicadas al comercio, pudiendo señalarse algo semejante a propósito del municipio (con respecto al cual Embajadores representa el 2% de las unidades locales de actividad económica y el 10% de las dedicadas al comercio) y la región (1,1% de las unidades totales de la región y el 5,6% de las dedicadas al comercio). Salvo en el caso del comercio de tipo mayorista (el 35% del total del comercio del barrio), la mayoría del comercio presente en Lavapiés es comercio «de proximidad», orientado –al igual que ocurría en los siglos XVIII, XIX y XX– a satisfacer las necesidades cotidianas de su población<sup>193</sup>. Se trata, pues, de una especialización comercial de las actividades económicas de Embajadores que guardaría una estrecha relación con la pervivencia de los usos residenciales del barrio, el cual concentra cerca de un tercio de la población de todo el distrito (otra

<sup>193</sup> Por ejemplo, en 1.992, momento en el que la presencia de población extranjera de origen inmigrante en el barrio (como residentes o regentando negocios) era aún escasa en comparación a la actualidad, Checa Sánchez y Lora-Tamayo [1.993: 91] destacan a propósito de Embajadores que más de la mitad del comercio minorista se repartía entre el sector de la alimentación (29,8%) y el de los equipamientos del hogar (25,9%). Si a esos porcentajes les añadimos el 17,32% del textil y calzado, podremos confirmar que, por entonces, la mayoría del comercio minorista seguía respondiendo a las propias necesidades básicas de la población del barrio. Esta misma tendencia se ha mantenido vigente años más tarde (1.999) [RODRIGUEZ RODRIGUEZ, 2.004: 201]. La pervivencia del comercio tradicional se podría también constatar en la propia persistencia del denominado *Rastro*, compuesto por un tipo de comercio de compra-venta de todo tipo de artículos, con gran presencia de tiendas de muebles, anticuarios, almonedas, etc. y predominio de los pequeños establecimientos comerciales, así como cierta pervivencia de «comercio antiguo», que se repartiría entre los barrios de Sol, Palacio y Embajadores [CHECA SÁNCHEZ y LORA-TAMAYO, 1.993: 107]. Pueden verse algunos análisis generales del *Rastro* en [CAMPOS ROMERO, 1.974], [VILLARIN, 1.986] o [DÍAZ-CANABATE, 1.979].



cosa, lógicamente, es que los perfiles sociodemográficos de los residentes se hayan visto profundamente modificados: población extranjera de origen inmigrante, población autóctona de mayores recursos económicos y culturales, etc.).

Junto al comercio en sus dos variantes –minorista y mayorista–, la hostelería sería la segunda gran actividad presente hoy en Embajadores (rasgo tampoco muy novedoso en la historia del barrio). Los 374 establecimientos dedicados a esta actividad supondrían un 11,9% del total de unidades locales, mostrando en este caso una especialización del uso del suelo como lugar de ocio que guardaría nuevamente relación con la importante presencia de población residente. No obstante, el desarrollo del sector de la hostelería en Embajadores trascendería este hecho, conectándose con la tendencia más general de especialización del centro urbano como espacio de ocio (y de atracción turística) para una parte significativa de la población madrileña y no sólo para los residentes de los barrios que integran el distrito (donde el porcentaje de los locales dedicados a la hostelería llega a alcanzar el 16,7%). Por otro lado, la presencia relativamente notable del epígrafe «Actividades recreativas, culturales y deportivas»<sup>194</sup> en Embajadores (3,3% del total de unidades locales de actividad económica), confirmaría su especialización como espacio de ocio, así como «distrito cultural» (con importante presencia –sobre todo, en la zona de Santa Isabel, en las proximidades ya con Antón Martín [Cf. Mapa 4 del Anexo II], aunque no sólo–, de salas de teatro «alternativo» y convencional, galerías de arte, el propio Museo de Arte Contemporáneo Reina Sofía, la Casa Encendida, la sala de proyecciones de la Filmoteca Española, un centro asociado de la Universidad Nacional de Educación a Distancia...).

Por último, podríamos destacar que la presencia de la industria en Embajadores sigue siendo escasa y que, en términos generales, responde también a las características de la industria tradicional (de pequeñas dimensiones y de carácter manufacturero, orientada hacia un mercado local y de consumo inmediato, circunscrita a los límites del espacio metropolitano, etc. [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2.004b: 188]). El grueso de la pequeña industria del barrio desarrollaría su actividad, principalmente, en los sectores del cuero y la peletería, así como la pequeña fabricación y reparación de muebles (ambas como consecuencia de la presencia del Rastro), las artes gráficas y la producción de alimentos y bebidas. Un tejido industrial que, a grandes rasgos, tendría un perfil de baja complejidad tecnológica<sup>195</sup>.

La relativa continuidad de los rasgos tradicionales del tejido económico presente en Lavapiés podríamos también constatarla atendiendo al pequeño tamaño de sus unidades locales de actividad económica. Es cierto que, en términos generales, las unidades de reducido tamaño predominan en

---

<sup>194</sup> Según la Clasificación CNAE-93, este epígrafe incluiría actividades como: las actividades cinematográficas y de video; actividades de radio y televisión; otras actividades artísticas y de espectáculos; actividades de agencias de noticias; actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras instituciones culturales; actividades deportivas y actividades recreativas diversas.

<sup>195</sup> Puede verse un análisis más detallado de las características de esta industria tradicional en el conjunto del distrito Centro de Madrid en [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2.004b: 188-192].

el conjunto de la región y el municipio: las unidades de actividad económica con tan sólo 1 ó 2 empleados eran más de la mitad de las unidades presentes en la región (57,4%) y en el municipio (58,6%), porcentajes que se incrementarían si atendemos a las unidades con entre 1 y 4 empleados (71,3% en la región y 72,2% en el municipio) o a las que llegan hasta 9 empleados (82,7% y 83,4% respectivamente) [TABLA 6.3]. Es cierto, por lo tanto, que Embajadores no hace aquí sino reproducir estos rasgos comunes del tejido económico madrileño. No obstante, en Embajadores podemos apreciar cómo se intensifica la importancia de las pequeñas unidades locales de actividad económica, no sólo por las particularidades urbanísticas del centro urbano (escasez de suelo disponible dado su temprano poblamiento, altos precios del mismo...) y de la dinámica de localización industrial en la región madrileña abordada más arriba, sino también por el mantenimiento, hasta fecha reciente, de buena parte de la estructura comercial y productiva tradicional del barrio.

**TABLA 6.3. UNIDADES LOCALES CLASIFICADAS POR DISTRITO, BARRIO, MUNICIPIO Y REGIÓN SEGÚN ESTRATO DE EMPLEO, 2.007.**

	TOTAL	1-2	3-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100 - 199	200- 499	Más de 499	Sin datos
CAM	277.570	159.326	38.503	31.529	18.205	11.946	3.950	2.046	1.149	492	10.424
	100	57,4	13,9	11,4	6,6	4,3	1,4	0,7	0,4	0,2	3,8
MADRID	160.462	93.984	21.758	17.967	9.991	6.537	2.219	1.319	737	344	5.606
	100	58,6	13,6	11,2	6,2	4,1	1,4	0,8	0,5	0,2	3,5
CENTRO	16.691	9.527	2.412	2.044	1.051	652	184	132	74	26	589
	100	57,1	14,5	12,2	6,3	3,9	1,1	0,8	0,4	0,2	3,5
EMBAJADORES	3.135	2.115	448	263	112	50	18	10	6	1	112
	100	67,5	14,3	8,4	3,6	1,6	0,6	0,3	0,2	0,0	3,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.007* procedentes de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

Así, el grueso de las unidades locales de Embajadores (el 67,5%, frente al 57,4% de la región, el 58,6% del municipio o el 57,1% del distrito) estarían integradas tan sólo por 1 ó 2 empleados, porcentaje que alcanzaría el 81,8% si ampliamos el máximo de empleados hasta 4 (frente al 71,3% de la región, el 72,2% del municipio y el 71,6% del distrito) y el 90,2% (frente al 82,7% de la región, el 83,4% del municipio y el 90,2% del distrito) si nos centramos en lo que convencionalmente se conoce como microempresas (menos de 10 empleados). Es decir, estaríamos ante porcentajes significativamente superiores no sólo a los registrados en el municipio y la región, sino también en el propio distrito Centro, con quien compartiría la condición de centralidad urbana y de casco histórico. La fuerte presencia en Lavapiés de negocios de pequeñas dimensiones es aún mayor en algunas de las que constituyen las principales actividades económicas del barrio [TABLA 6.4.]. Así, por ejemplo, el comercio minorista, la actividad económica predominante en Lavapiés, registraría una presencia de unidades locales de 1-2 empleados del 78,7% (del 90,5% entre las de 1-4 empleados y del 95,1% en las de 1-9 empleados), lo que confirma la existencia de un tejido comercial

de pequeñas dimensiones, fragmentado, de carácter familiar y orientado a satisfacer las necesidades de la población residente<sup>196</sup>.

**TABLA 6.4. PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CNAE-93, 2 DÍGITOS) DE EMBAJADORES CLASIFICADAS SEGÚN EL ESTRATO DE EMPLEO DE LAS UNIDADES LOCALES, 2.007.**

	TOTAL	1-2	3-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	Sin datos
Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos.	1.116	878	132	51	13	6	1	1	—	34
	100	78,7	11,8	4,6	1,2	0,5	0,1	0,1	—	3,0
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas.	609	415	119	43	10	2	—	—	—	20
	100	68,1	19,5	7,1	1,6	0,3	—	—	—	3,3
Hostelería.	374	216	68	48	24	9	2	1	—	6
	100	57,8	18,2	12,8	6,4	2,4	0,5	0,3	—	1,6
Otras actividades empresariales.	153	99	18	18	2	6	2	2	—	6
	100	64,7	11,8	11,8	1,3	3,9	1,3	1,3	—	3,9
Actividades recreativas, culturales y deportivas.	103	62	9	14	4	3	3	—	2	6
	100	60,2	8,7	13,6	3,9	2,9	2,9	—	1,9	5,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.007* procedentes de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

Cabe pues considerar que buena parte de las unidades locales de actividad económica de Embajadores consistirían en pequeños negocios donde la mayoría de las veces el propietario del mismo es el único empleado (o donde hay tan sólo un único asalariado como ayuda). De las reducidas dimensiones de los establecimientos cabría deducir también que se trata, a menudo, de iniciativas empresariales de pequeña envergadura, muy en la línea de las características del tejido comercial y productivo predominantes en la historia del barrio. Las pequeñas dimensiones y el carácter familiar de muchos de los negocios de Lavapiés podrían también constatarse por el hecho de que el 43,7% de todas sus unidades locales de actividad económica están registradas bajo la forma jurídica de «personas físicas», porcentaje que, sin embargo, es tan sólo del 32,9% en el distrito Centro, del 33,4% en el municipio y del 34,4% en la región<sup>197</sup>. Por el contrario, mientras que las sociedades anónimas representaban el 13,3% de las unidades locales en la región, el 14,3% en el municipio y el 12,9% en el distrito, en Embajadores representaban únicamente el 6,9% [TABLA 6.5].

<sup>196</sup> Las unidades locales de 1 ó 2 empleados dedicadas al comercio minorista registraban valores inferiores en el resto de ámbitos espaciales considerados: el 69,5% en el distrito, el 72,3% en el municipio y el 71,6% en la región.

<sup>197</sup> Hay que señalar, no obstante, que las cifras de unidades locales de actividad económica que figuran como «personas físicas» se encuentran infraestimadas en el DUAE-2.007 de la Comunidad de Madrid en la medida en que dicho directorio excluye las «unidades locales sin local», es decir, aquellas unidades (fundamentalmente de profesionales por cuenta propia) cuya actividad no se ejerce en un lugar fijo y en las que el lugar donde se organiza la producción es el domicilio particular. Para más información a este respecto véase la nota metodológica de dicho directorio.

**TABLA 6.5. UNIDADES LOCALES CLASIFICADAS POR BARRIO, DISTRITO, MUNICIPIO Y REGIÓN SEGÚN EL TIPO DE UNIDAD JURÍDICA, 2.007.**

	TOTAL	Sociedades anónimas	Sociedades limitadas	Otras sociedades	Personas físicas	No consta
COMUNIDAD DE MADRID	277.570	36.824	117.395	24.004	95.459	3.888
	100	13,3	42,3	8,6	34,4	1,4
MADRID	160.462	22.922	66.173	15.123	53.611	2.633
	100	14,3	41,2	9,4	33,4	1,6
CENTRO	16.691	2.160	6.905	1.987	5.485	154
	100	12,9	41,4	11,9	32,9	0,9
EMBAJADORES	3.135	215	1.244	277	1.369	30
	100	6,9	39,7	8,8	43,7	1,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.007* procedentes de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

Todos estos datos nos permiten constatar, aunque sea de manera algo superficial, el mantenimiento en Lavapiés de algunas de las principales señas de identidad del que ha sido su tejido económico tradicional hasta fecha reciente: pequeñas y fragmentadas unidades comerciales y productivas, carácter modesto –a menudo familiar– de los negocios, escasa «complejidad» tecnológica de los mismos, peso del autoempleo (y las ayudas familiares), orientación hacia una población local y primacía de ramas de actividad dedicadas a satisfacer sus necesidades básicas cotidianas (el famoso «comer, beber, vestir y arder»), etc. ¿Algo radicalmente diferente al tejido económico característico del «Lavapiés inmigrante»? Creemos que no. Muchas de estas señas de identidad, como veremos, no habrían desaparecido con la llegada de población extranjera de origen inmigrante al barrio, ni con el surgimiento en él de lo que podría denominarse una economía «étnica», más bien al contrario: tales características se habrían afianzado (al tiempo que surgirán, claro está, rasgos y aspectos novedosos) ¿Y esto no nos debería sugerir algo?

La pervivencia de estos rasgos a lo largo del tiempo y en contextos sociales, históricos y culturales tan heterogéneos como el Lavapiés de comienzos del siglo XX y el Lavapiés contemporáneo, nos invita a pensar que muchas de aquellas características (que se registraban también, aunque es cierto que con distintos grados de intensidad, en el conjunto de la región madrileña) tendrían en realidad mucho que ver con las características y dinámicas de los sectores productivos y ramas de actividad que estamos considerando y no necesariamente con posibles especificidades propias de la población que se emplea en ellas (por ejemplo, determinadas tradiciones culturales) o del propio barrio (por más que su historia local otorgue a estas señas de identidad una especial fuerza). Veamos, por ejemplo, de manera breve, la dinámica reciente de la que hemos señalado como la rama de actividad económica más destacada de Lavapiés: el sector de la distribución.

*La dinámica histórica del sector de la distribución en Madrid y en Lavapiés*

Durante todo el siglo XIX y comienzos del XX, el rasgo más significativo del sector de la distribución madrileño será el minifundismo comercial y su alto grado de atomización. Entre 1.898 y 1.914, por ejemplo, el 60% del sector de la distribución estaba compuesto por pequeños establecimientos tradicionales, a menudo pequeños talleres artesanales que se encargaban de comercializar ellos mismos los productos que producían. A ello habría que añadir una fuerte segregación por zonas dentro de la ciudad: los barrios de Madrid con población acomodada (como ocurría en los distritos de Buenavista o Palacio) disponían de una amplia variedad de comercios, mientras que en los barrios con población de menores recursos (como Latina, Inclusa u Hospital, estos dos últimos englobando el actual Embajadores), el número de comercios era menor y más limitado a productos de subsistencia [NIELFA, 1.983: 138 y 1.993: 667].

**TABLA 6.6. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES EN MADRID CLASIFICADOS POR SECTORES Y DISTRITOS (1.903 Y 1.908).**

DISTRITOS	SECTORES COMERCIALES (**)								
	A	B	T	Mu	Ma	J	C	V	TOTAL
1.903									
BUENAVISTA	402	173	97	30	67	48	73	91	981
CENTRO	469	318	634	94	88	166	101	368	2.238
CONGRESO	368	231	172	63	53	92	60	199	1.238
CHAMBERÍ	448	196	100	31	96	71	58	97	1.097
HOSPICIO	403	201	299	70	54	87	85	168	1.367
HOSPITAL*	407	217	105	35	61	44	68	98	1.035
INCLUSA*	321	225	152	41	28	14	49	96	926
LATINA	361	294	87	15	28	36	56	118	995
PALACIO	357	242	122	34	38	50	66	103	1.012
UNIVERSIDAD	370	195	87	22	33	44	53	73	877
TOTAL	3.906	2.292	1.855	435	546	652	669	1.411	11.766
1.908									
BUENAVISTA	508	185	104	28	61	60	86	123	1.155
CENTRO	493	326	687	93	105	181	97	405	2.387
CONGRESO	435	265	215	43	70	96	70	184	1.378
CHAMBERÍ	474	204	101	29	77	78	63	80	1.106
HOSPICIO	507	245	325	86	86	100	61	208	1.618
HOSPITAL*	457	229	70	45	60	40	70	99	1.070
INCLUSA*	356	246	135	59	28	42	54	67	987
LATINA	412	279	80	22	34	40	57	137	1.061
PALACIO	407	243	97	25	59	56	78	98	1.063
UNIVERSIDAD	407	201	67	24	33	46	74	88	940
TOTAL	4.456	2.423	1.881	454	613	739	710	1.489	12.765

Fuente: [NIELFA, 1.983: 129-138] a partir de fuentes documentales del Archivo de la Villa de Madrid, expedientes 18-129-2, 18-130-1 y 18-131-5

(\*) Distritos que englobarían la mayoría del actual barrio de Embajadores

(\*\*) Claves de los sectores: A = «Alimentación y similares»; B = «Bebidas y hostelería»; T = «Tejidos, vestir, calzado y similares»; Mu = «Muebles, maderas y similares»; Ma = «Maquinaria, hierros y similares»; J = «Joyas, quincalla, cristalería, cuadros, cacharrería, etc.»; C = «Combustibles y droguería»; V = «Varios».

En cualquier caso, más allá de esta heterogeneidad del sector comercial según zonas urbanas, debemos señalar que los comercios de carácter tradicional eran claramente mayoritarios a principios del siglo XX en el conjunto de la ciudad de Madrid [TABLA 6.6.]. En 1.903 había un total de 11.766 comercios (que ascenderán a 12.765 en 1.908), de los cuales el 33,2% (el 34,9% en 1.908) formaban parte del sector de la «Alimentación»; el 19,5% (el 19% en 1.908) del sector de «Bebidas y Hostelería»; el 15,8% (el 14,7% en 1.908) del sector de «Tejidos, vestir, calzado y similares»; y el 5,7% (el 5,6% en 1.908) del sector de «Combustibles y droguería» [NIELFA, 1.983: 129-138]. Es decir, en 1.903 y en 1.908, el 74,2% del comercio de Madrid se dedicaba a satisfacer las necesidades básicas del «comer, beber, vestir y arder», porcentaje que podía incrementarse aún más si centramos nuestra atención en los denominados «distritos proletarios» del sur de la ciudad (Latina, Inclusa y Hospital), es decir, en la parte del entramado urbano donde hoy encontramos al barrio de Embajadores. Así, en 1.903, los comercios dedicados a satisfacer las necesidades básicas y cotidianas de la población local de estos distritos –los comercios englobados en las tablas bajo las categorías: A, B, T y C– representaban el 77% en Hospital (el 77,1% en 1.908), el 80,6% en Inclusa (el 80,2% en 1.908) y el 80,1% en Latina (el 77,5% en 1.908).

Este comercio tradicional madrileño fuertemente atomizado y predominante durante todo el primer tercio del siglo XX mantenía muchas de las características propias de una economía tradicional a las que ya nos hemos referido anteriormente: hacer de la familia la unidad de producción económica básica, recurrir al paternalismo como principal estrategia de gestión de las relaciones laborales (convirtiendo la manutención y el alojamiento en una parte de la retribución de los trabajadores) aún cuando el establecimiento dispusiera de empleados ajenos a la unidad familiar, etc. [NIELFA, 1.989: 451]<sup>198</sup>.

La distribución espacial de este comercio tradicional, aún siendo superior su presencia en determinados distritos, era, tal y como acabamos de señalar, abundante en todos ellos, en la medida en que se trataba de un comercio de abastecimiento diario que necesitaba situar sus productos cerca del consumidor [NIELFA, 1.983: 138]. La salvedad la constituían distritos como Centro, Hospicio y Congreso, los cuales acogían también en su seno un comercio mucho más heterogéneo y no sólo orientado al barrio, sino al conjunto de la ciudad. De hecho, estos tres distritos eran los que registraban una mayor densidad comercial (en 1.908 el distrito Centro de entonces tenía 439 comercios por cada 10.000 habitantes; Hospicio, 296 y Congreso, 243), muy por encima del peso que podría asignárseles en función de la cantidad de población que residía en ellos y muy por en-

---

<sup>198</sup> Estas características propias del comercio tradicional volverán a ser visibles en Lavapiés a raíz de la concentración en él de negocios de inmigrantes. Pese a su recurrencia en el pequeño comercio tradicional autóctono (incluido el pequeño comercio actual, donde sigue abundando el minifundismo y las relaciones laborales personalistas y familistas condicionadas por la concepción del negocio como una empresa familiar [RODRIGUEZ RODRIGUEZ, 2.004: 206]), estas características a menudo se han adscrito de manera exclusiva a la población inmigrante, como si fueran estrategias de gestión de los negocios novedosas o específicas en términos culturales, hipótesis ésta más que dudosa a la luz de los datos históricos que estamos señalando.

cima de la existente en los barrios proletarios de la ciudad (Hospital, 176; Latina, 172; Inclusa, 183; Universidad, 177), donde el comercio era escaso, de carácter tradicional y fuertemente orientado a satisfacer las necesidades básicas de su población<sup>199</sup>.

Se trata de un dato significativo pues apunta a que estos distritos (en donde hoy se sitúa Embajadores) eran espacios urbanos que, pese a estar insertos una parte de ellos en el casco antiguo (como la zona de Lavapiés en el distrito de Hospital), contaban, comparativamente, con poca presencia comercial más allá de los comercios básicos señalados, esto es: no era una zona comercial con el peso y la importancia que podría tener lo que por entonces se denominaba el distrito Centro, así como otras zonas de más reciente creación (los distritos de Buenavista –actual Salamanca– y Palacio –zona de Argüelles–) compuestas por una población de mayores recursos [IBID.: 138-139]. Es decir, pese a que la distribución comercial sea aún hoy la actividad económica más representativa de Lavapiés (en particular el denominado comercio de «proximidad»), esto no nos impide reconocer que, comparativamente hablando, la zona que ocupa el actual Embajadores, pese a su centralidad urbana, ha configurado históricamente un espacio comercial de escasa importancia y prestigio si lo comparamos a otros lugares del actual distrito Centro.

El proceso de atomización del comercio, característico del sector de la distribución en Madrid, se detendrá a partir del desencadenamiento de la Primera Guerra Mundial, aunque la ralentización de dicho proceso se había iniciado ya a comienzos de la década de 1.910 con la aparición de comercios dotados de una clara estructura capitalista: Pescaderías Coruñesas (1.911), Mantequerías Leonesas (1.914-15), Almacenes Rodríguez, S.A. (1.920), los primeros grandes almacenes como son Madrid-París S.A. (1.920), Almacenes Progreso, S.L. (1.926), etc. [NIELFA, 1.989: 455 y 1.993: 672] [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.999: 25]. Esta tendencia hacia la concentración del sector de la distribución se mantendrá en la década de 1.930, tal y como queda patente con la creación del S.E.P.U. en 1.934, de carácter más «popular», frente a iniciativas más elitistas como las de los fracasados almacenes Madrid-París [NIELFA, 1.993: 675]. El proceso de concentración capitalista en el comercio quedará también visible en la reforma de la Gran Vía madrileña –sede del comercio «de escaparate»– y en la especialización del centro de Madrid como principal localización del comercio<sup>200</sup>.

Tal y como vimos que ocurría para el conjunto del tejido económico, en relación al sector de la distribución Lavapiés parecía vivir también relativamente de espaldas a dicho proceso de «modernización», manteniendo una estructura comercial bastante tradicional. Así, salvo el comercio situado en calles muy concretas que contaban con gran presencia comercial (como la calle Toledo,

---

<sup>199</sup> En 1.903 Centro era el primer distrito en población, Hospicio el octavo y Congreso el séptimo, mientras que, en 1.908, Centro se convierte en el octavo distrito más poblado, Hospicio en el séptimo y Congreso en el sexto, manteniendo, no obstante, su primacía comercial [NIELFA, 1.983: 123 y 127].

<sup>200</sup> Dicha especialización se ha mantenido hasta la actualidad, por más que las nuevas pautas de localización comercial a base de grandes conglomerados de superficies comerciales hayan ido desplazando su emplazamiento hacia la periferia como consecuencia de la demanda de grandes espacios de estas nuevas formas de distribución.

la calle Atocha, la calle Magdalena o la calle Concepción Jerónima), el resto del comercio del barrio seguía respondiendo por entonces a las necesidades de abastecimiento diario y consumo habitual<sup>201</sup>. El extremo norte del barrio (zona de Concepción Jerónima, la parte de Embajadores más diferenciada del resto del barrio en lo que se refiere a usos del espacio, tipo y calidad de los comercios, población, calles y viviendas [Cf. Mapa 4 del Anexo II]) acogería, no obstante, un comercio orientado no sólo a la satisfacción de las necesidades básicas de los vecinos. Este sector específico del comercio estaba integrado por varios almacenes mayoristas, anticipo, como veremos, de la especialización mayorista que registraría posteriormente esta subzona del actual barrio de Embajadores. En la zona de las Rondas (límite sur del barrio de Embajadores, fronterizo con el emplazamiento industrial de Arganzuela) la presencia de comercio –reducido a los productos de primera necesidad– era mucho menor, circunscribiéndose a algunas calles (como Valencia, Doctor Fourquet o Ronda de Valencia) [RUIZ PALOMEQUE, 1.979: 542].

Por otro lado, junto a las actividades comerciales ubicadas en establecimientos fijos, dentro del barrio existía también un buen número de mercados al aire libre, como el famoso Rastro de la Ribera de Curtidores (al que ya nos hemos referido), u otros más reducidos en su tamaño, como los que existían en la calle Santa Isabel, Torrecilla del Leal, Lavapiés... Este tipo de mercados, que vendían productos de escasa calidad a un precio reducido, eran frecuentados por los sectores más desposeídos de la sociedad (las personas con mayor poder adquisitivo realizaban sus compras en los mercados cerrados, cuyos precios dependían del barrio en el que se ubicasen) [FOLGUERA, 1.987: 64-65]. En los distritos de Inclusa y Hospital (el Embajadores actual), los vendedores ambulantes eran, igualmente, muy numerosos, reflejo del tipo de población de escasos recursos presente en estos barrios.

En definitiva, pese a la tendencia a la concentración y modernización del sector de la distribución presente en la ciudad de Madrid, el comercio en los barrios que constituyen el Embajadores actual respondía, aún en el primer tercio del siglo XX, a las características del comercio tradicional señaladas: atomización y fuerte segmentación, escasa capitalización, reducido tamaño, dimensión familiar del negocio con pocos o ningún empleado ajeno a la unidad familiar, carácter de comercio de proximidad o destinado a los habitantes del barrio, escaso margen de beneficios y un público potencial limitado, prácticas paternalistas de gestión de la fuerza de trabajo, etc. Estas características del sector se habrían mantenido, al menos, hasta la crisis del sector de la distribución comercial tradicional que arranca en la década de 1.970 y se prolonga prácticamente hasta nuestros días, crisis que llevó al cierre de muchos de estos negocios, siendo éste un importante elemento a

---

<sup>201</sup> Por ejemplo, en 1.903 se registraban en la zona del actual Embajadores 1.063 comercios alimentarios: ultramarinos (195), carnicerías (97), lecherías (50), fruterías (50), panaderías (50), casquerías (50) y pescaderías (22). Un apartado aparte merecen los establecimientos del ramo de bebidas y hostelería, con 362 establecimientos, en su mayoría –como ocurría en los barrios de población obrera– tabernas (293, frente a 18 cafés). Finalmente, podemos señalar la presencia de establecimientos de combustibles: carbonerías (99), un depósito de leña... [NIELFA, 1.982: 46-48].



tener en cuenta que sería aprovechado por parte de la población inmigrante pionera del desarrollo de la economía «étnica» que estamos investigando.

En comparación a otros sectores como la industria o la construcción, el impacto de la crisis de la década de 1.970 en el sector servicios fue menor (pérdida de 46.300 empleos entre 1.975 y 1.984 según los datos del tercer trimestre de la *Encuesta de Población Activa* del INE) y de efectos bastante dispares en su interior: con 7.800 ocupados menos entre 1.975 y 1.984 en la rama del «comercio, restaurantes, hostelería y reparaciones»; 27.200 en «transportes y comunicaciones»; ó 4.400 en «instituciones financieras, seguros y servicios», mientras que la rama de «otros servicios» vio incrementarse en ese periodo el empleo en 30.200 nuevos ocupados [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.999: 27]. El principal impacto de la crisis económica en el sector servicios tuvo lugar, básicamente, en las pequeñas empresas, a menudo de carácter familiar (como ocurría en el pequeño comercio) o en las empresas de transporte de estructura más obsoleta [IBID.] [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 124]. Es decir, el impacto de la crisis afectaría especialmente a segmentos del «sector servicios» de características como las señaladas a propósito del tejido económico de Lavapiés.

**TABLA 6.7. EVOLUCIÓN DE LAS LICENCIAS COMERCIALES.**

Años	Nº licencias	Incremento interanual (%)
1.970	84.035	—
1.975	88.509	+ 5,3
1.980	99.543	+ 12,5
1.985	98.344	- 1,2

Fuente: Anuario del Mercado Español. Banesto (1.971-1.986) citado en [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 123].

Pese al impacto que la crisis económica habría tenido en el empleo dentro de la distribución comercial, el fuerte crecimiento demográfico y urbano registrado en Madrid durante la década de 1.960 y 1.970 (además del aumento de los niveles de renta de la población) permitió un notable incremento en la demanda de bienes de consumo que impulsaría el crecimiento del sector comercial hasta bien entrada la década de 1.980 [TABLA 6.7.]. Se trataba, sobre todo, de un desarrollo de la comercialización de productos básicos de primera necesidad por medio de comercios de carácter familiar, de reducidas dimensiones, escasa capacidad de inversión y pocos conocimientos técnicos [IBID.: 123-124]. Es decir, por medio de iniciativas empresariales fácilmente asumibles por parte de las familias y/o individuos en un contexto de contracción económica y de crecimiento del desempleo, un desarrollo comercial de características similares, pues, a las del comercio tradicional que hasta ahora hemos subrayado<sup>202</sup>.

<sup>202</sup> Tal y como se ha apuntado [LLISTERI, 1.986: 26], el sector comercial desempeña, en ocasiones, la función de colchón amortiguador en relación con la destrucción de empleo en otros sectores, especialmente en periodos de

Al margen de este crecimiento relativo del sector de la distribución que acabamos de señalar, la crisis económica de la década de 1.970 (y sus coletazos en la década de 1.980), habiendo incidido de modo más negativo en la distribución minorista de carácter tradicional, supuso una aceleración y profundización del proceso de transformación del sector de la distribución comercial que, lentamente, había dado sus primeros pasos en el primer tercio del siglo XX. En esta ocasión se trataba de un proceso de «modernización» del sector de la distribución que pretendía adaptarse y dar respuesta a un amplio abanico de transformaciones que estaban viviendo las sociedades española y madrileña a distintos niveles [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987] [CASARES, 1.987] [LLISTERI, 1.986] [GARCÍA ESCALONA, 1.997] [CHECA SÁNCHEZ y LORA-TAMAYO, 1.993], transformaciones entre las cuales podríamos destacar:

i) La internacionalización de la economía española, que suponía, por un lado, la inserción de las empresas españolas en un mercado internacional fuertemente competitivo que hacía insostenible el mantenimiento de costes de distribución elevados (por encarecer, por ejemplo, los productos de consumo básicos y, en consecuencia, los costes globales de la fuerza de trabajo). La internacionalización de la economía implicaba, por otro lado, la progresiva penetración de capital extranjero que, en relación a la distribución, se tradujo en la llegada de grandes cadenas de distribución (principalmente francesas: Carrefour, Saudita-Continente, Auchamp, etc. [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 141]) promotoras de nuevas formas de distribución y comercialización (supermercados, hipermercados...) cuya puesta en marcha requería de un nivel de capitalización, de disponibilidad de superficie comercial y de almacenamiento, de integración con cadenas productoras y distribuidoras internacionales (así como con estructuras empresariales más amplias) y de umbrales de viabilidad en términos de consumidores potenciales requeridos (unos 100.000) muy superiores a los del comercio tradicional (si bien su rentabilidad económica y su «competitividad» eran también muy superiores a las de éste último).

ii) La consolidación de una «sociedad de consumo» moderna y la transformación general de los hábitos de consumo como consecuencia, entre otros factores: del crecimiento del poder adquisitivo de las familias; de la emergencia de nuevos tipos de hogares y formas de convivencia; de cambios demográficos (como el descenso de la natalidad, el tamaño de los hogares o el envejecimiento de la población); de la mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo; de las transformaciones culturales en relación al ocio y al lugar ocupado en el mismo por el consumo, etc.

iii) El proceso de desarrollo urbano y la transformación de Madrid en una *región metropolitana*, en la que el crecimiento demográfico madrileño de las décadas anteriores y el progresivo desarrollo

---

recesión económica. ¿Será éste el papel desempeñado por el comercio –y los modos de empleo por cuenta propia, en general– en el caso de una población en permanente situación de crisis de empleo (inestabilidad, precariedad, presencia social sospechosa legitimable vía el desempeño de un empleo...) como es la población extranjera de origen inmigrante?

de un sistema de transportes moderno dieron lugar a nuevas pautas y emplazamientos residenciales. La emergencia de estos nuevos emplazamientos urbanos en la periferia y en las distintas coronas metropolitanas, junto a la degradación y/o pérdida de usos residenciales de otros más antiguos (por ejemplo, los del centro urbano), se acompañaron de un nuevo urbanismo comercial a la búsqueda de espacios con mayor disponibilidad de suelo a precios más baratos y bien comunicados por carretera gracias a dicho desarrollo metropolitano.

iv) Los desarrollos tecnológicos (informatización de los comercios, incorporación de scanners y cajas registradoras, dinero electrónico, venta telemática, robótica aplicada a la gestión de mercancías, nuevos sistemas de envases...) que reducían los costes y racionalizaban y facilitaban las labores de contabilidad y almacenamiento de las mercancías. En sectores, por ejemplo, como el alimentario (predominante entonces en el sector de la distribución, con un 42,4% del comercio minorista de la Comunidad de Madrid según el *Censo de Establecimientos Comerciales Minoristas de la Comunidad de Madrid* de 1.986 [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 38]), la incidencia de estos desarrollos tecnológicos se tradujo en una mayor facilidad de conservación de los alimentos (aplicaciones e innovaciones de la industria química, mejora en la cadena del frío, generalización en los hogares de equipamientos destinados a conservar los alimentos...), lo que, junto a las transformaciones demográficas y familiares señaladas, cambió sustancialmente la frecuencia y hábitos de la compra de productos. Este tipo de transformaciones de la sociedad española impulsaron la modernización del sector de la distribución en Madrid y en España, teniendo como resultado la emergencia de una fuerte diferenciación dentro del sector entre el comercio minorista tradicional (que sería el principal afectado por la crisis económica [IBID.: 43]) y las nuevas fórmulas comerciales (tanto de comercio asociado como de comercio independiente), diferenciación que se ha mantenido, prácticamente, hasta nuestros días [CASARES, 1.987: 13] [LLISTERI, 1.986: 25-26].

**TABLA 6.8. ESTABLECIMIENTOS DE LIBRE SERVICIO EN ESPAÑA (1.970-1.984).**

Años	Autoservicios	Superservicios	Supermercados	TOTAL
1.970	3.756	767	115	4.638
1.974	6.490	1.499	246	8.235
1.978	7.414	2.086	535	10.035
1.980	8.053	2.420	657	11.130
1.982	8.614	2.860	759	12.233
1.984	9.535	3.149	841	13.525

Fuente: Guía Nacional de Autoservicios del Ministerio de Economía y Hacienda y Anuario del Mercado Español de Banesto. Citado en [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 125]

Será en estos momentos, de hecho, cuando comience el rápido desarrollo del denominado sistema de Libre Servicio (autoservicios, superservicios y supermercados, muchos de los cuales, sobre todo en el ámbito de la alimentación, eran antiguos comercios tradicionales que, ante la crisis

del sector, optaron por adoptar estas nuevas fórmulas de distribución [CHECA SÁNCHEZ y LORA-TAMAYO, 1.993: 118]), así como de los hipermercados [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 125 y 138], tanto en España [TABLA 6.8 y 6.9.], como en la Comunidad de Madrid [TABLA 6.10. y 6.11]. La presencia de hipermercados en la Comunidad de Madrid habría sido algo posterior a la de los supermercados y autoservicios. Además, a diferencia de otras formas de distribución en régimen de libre servicio, el ritmo de crecimiento de los hipermercados en la Comunidad de Madrid habría sido más suave, pasando de uno en 1.975 a 9 en 1.986 y a 18 en 1.991 [TABLA 6.11].

**TABLA 6.9. PRESENCIA DE HIPERMERCADOS EN ESPAÑA Y FRANCIA (1.974-1.985)\*.**

Años	España	Francia
1.974	3	101
1.978	18	314
1.981	38	420
1.984	62	513
1.985	70	530

Fuente: [SALEN, 1.986] citado en [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 125]

\* Compárense estos 70 hipermercados presentes en España en 1.985 con los 412 registrados en enero de 2.009 (Cf. Tabla 6.13), cifra, no obstante, aún inferior a la que tenía Francia en 1.981.

**TABLA 6.10. EVOLUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN RÉGIMEN DE LIBRE SERVICIO EN LA COMUNIDAD DE MADRID (1.970-1.985).**

Años	Total		Autoservicios		Superservicios		Supermercados	
	Nº establecimientos	Superficie venta (m2)	Nº establecimientos	Superficie venta (m2)	Nº establecimientos	Superficie venta (m2)	Nº establecimientos	Superficie venta (m2)
1.970	475	57.266	372	23.287	84	16.988	19	16.991
1.972	662	80.300	513	31.814	121	24.505	28	23.981
1.974	814	96.458	637	39.144	141	28.476	36	28.838
1.976	915	111.709	714	44.105	158	30.144	43	37.460
1.978	1.072	142.895	819	54.972	194	37.470	59	50.453
1.980	1.212	162.194	902	57.935	241	46.050	69	58.209
1.982	1.373	191.030	941	60.919	354	68.180	78	61.931
1.985	2.006	270.870	1.449	102.950	438	86.286	119	81.634

Fuente: C.O.C.I.M. *La economía de Madrid* (Años 1.975-1.980), Anuario del Mercado Español de Banesto (1.984) y *Censo de Establecimientos Comerciales minoristas de la Comunidad de Madrid* (1.986), citado en [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 139].

El primer hipermercado madrileño se inaugura en 1.975, ubicándose los siguientes en emplazamientos de la periferia madrileña (Majadahonda, 1.976 y Las Rozas, 1.981) caracterizados por una población con un elevado poder adquisitivo y buenas condiciones de acceso mediante vehículo privado [IBID.: 139]. A estas iniciativas les siguieron otras (Alcobendas, Vallecas y San Fernando de Henares), así como, desde la década de 1.980, los denominados *Centros Comerciales Integrados*, (por ejemplo, *Madrid-2 La Vaguada* en 1.983), que albergaban tanto a establecimientos de grandes

superficies (hipermercados, galerías comerciales...), como a pequeños comercios independientes, restaurantes, cafeterías, cines, etc. [IBID.: 140]<sup>203</sup>.

**TABLA 6.11. EVOLUCIÓN DE LA IMPLANTACIÓN DE GRANDES SUPERFICIES EN LA COMUNIDAD DE MADRID (1.931-1.992).**

	Híper	Gran Almacén	Centro Comercial	Almacén Popular	Total
1.931-35	—	—	—	1	1
1.936-40	—	1	—	—	1
1.941-45	—	1	—	—	1
1.946-50	—	—	—	—	0
1.951-55	—	—	—	1	1
1.956-60	—	—	—	—	0
1.961-65	—	1	—	—	1
1.966-70	—	2	1	—	3
1.971-75	1	2	4	1	8
1.976-80	1	—	4	2	7
1.981-85	7	2	12	—	21
1.985-90	4	2	32	—	38
1.991-92	5	1	14	—	20
Total	18	12	67	5	102

Fuente: *Guía de grandes superficies comerciales de la Comunidad de Madrid (1.991)*. Consejería de Economía. Dirección General de Comercio y Consumo (extraído de [MÉNDEZ, 1.993: 40])

**TABLA 6.12. CRECIMIENTO DEL LIBRESERVICIO EN ESPAÑA (2.004-2.009).**

	Enero 2.004	Enero 2.005	Enero 2.006	Enero 2.007	Enero 2.008	Enero 2.009
% libreservicio (híper + super)	25,6%	26,7%	28,0%	29,2%	30,3%	30,9%
Supermercado + hipermercado	13.926	14.101	14.673	15.199	15.660	15.962
Libreservicio (menos de 1.000 m2) + distribución tradicional	40.505	38.784	37.728	36.841	36.069	35.697

Fuente: Nielsen, citado en *Distribución Actualidad*, n° 406, julio/agosto 2.009 («Ranking de la distribución en España, 2.009»), p. 36.

**TABLA 6.13. FORMATO DE DISTRIBUCIÓN CON MAYOR DESARROLLO EN ESPAÑA A LO LARGO DE 2.008.**

	Enero 2.008	Enero 2.009	% de variación entre 2.008-2.009
Super < 1.000 m2	12.724	12.825	+ 1%
Super > 1.000 m2	2.537	2.725	+ 7%
Híper	399	412	+ 3%
Total	15.660	15.962	—

Fuente: Nielsen, citado en *Distribución Actualidad*, n° 406, julio/agosto 2.009 («Ranking de la distribución en España, 2.009»), p. 37.

Esta proliferación, en Madrid y en España, de fórmulas de distribución comercial de libre servicio (supermercados, hipermercados, grandes almacenes, etc.), lejos de detenerse, en los últi-

<sup>203</sup> Es necesario subrayar que tanto el *Plan Especial del Gran Equipamiento Comercial Metropolitano de Madrid* de 1.975, como el *Plan General de Ordenación Urbana de Madrid* de 1.985, hacían ya referencia a la creación de este tipo de conglomerados comerciales en la periferia urbana como forma de descentralizar el peso del comercio en el centro urbano y como forma de compensar los desequilibrios comerciales presentes en algunas zonas de la ciudad fuertemente dependientes (sobre todo en relación a los productos no alimentarios) del tejido comercial del centro urbano [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 142-144] [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 42] [LLISTERI, 1.986: 27-33].

mos años no habría hecho sino acentuarse [TABLAS 6.12 y 6.13], avanzándose así en el proceso de «modernización» capitalista del sector iniciado, tímidamente, en el primer tercio del siglo XX. Dicho proceso habría conllevado, a su vez: una agudización de la concentración del sector (visible, por ejemplo, en términos de reparto de cuota del mercado por tipos de fórmulas de distribución) [TABLA 6.14]; la irrupción de grandes capitales y compañías (muchas de ellas multinacionales) en todos los sectores de la distribución minorista [TABLA 6.15]; así como la reafirmación e intensificación de la crisis de las fórmulas tradicionales de distribución (aquellas predominantes en Lavapiés y reactualizadas, más que superadas, en el tejido empresarial ligado a la economía «étnica»).

**TABLA 6.14. DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTACIÓN ENVASADA EN ESPAÑA (CUOTA DE MERCADO SEGÚN FORMATO DE DISTRIBUCIÓN).**

	2.006	2.007	2.008
Tradicionales y super de menos de 1.000 m2	9,2%	8,6%	8,4%
Supermercados	68,4%	69,9%	70,8%
Hipermercados	22,5%	21,5%	20,9%

Fuente: Nielsen, citado en *Distribución Actualidad*, n° 406, julio/agosto 2.009 («Ranking de la distribución en España, 2.009»), p. 37.

**TABLA 6.15. PRINCIPALES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA SEGÚN FACTURACIÓN, 2.008.**

Empresa	Facturación 2.008 (mill. €)	Incremento respecto 2.007 (mill. €)	Beneficios 2.008 (%)	Empleados	N° establecimientos	Superficie de ventas total (m2)
1. El Corte Inglés (Grupo)	17.897,90	4,71	747,5	109.800	327	—
2. Mercadona	15.379,00	9,96	320,00	61.500	1.210	—
3. Centros Comerciales Carrefour S.A. (Grupo)	15.181,00	5,53	—	—	606	—
4. Grupo Inditex	10.407,00	10,3	1.253,00	89.112	4.264	—
5. El Corte Inglés S.A.	10.134,90	4,59	481,20	—	75	—
6. Centros Comerciales Carrefour S.A.	9.648,00	—	—	—	169	—
7. Grupo Eroski	9.013,00	4,47	—	51.711	1.759	1.348.415
8. Zara España S.A.	6.824,00	8,94	—	—	1.520	—
9. Distribuidora Internacional Alimentación (DIA)	4.532,00	12,76	—	21.093	2.796	1.179.663
10. Alcampo S.A.	3.900,00	1,19	—	15.700	76	—
11. Hipercor S.A.	3.346,00	-2,35	156,83	—	36	—
12. Lidl Supermercados SAU	2.100,00	14,13	—	9.000	450	400.000
13. MediaMark Saturn	1.809,00	1,06	—	—	53	—
14. Dinosol Supermercados (Grupo)	1.700,00	0,59	—	11.000	499	—
15. Caprabo S.A.	1.671,00	-	0,44	10.100	494	—
16. Comsum, Soc. Coop.	1.557,80	12,54	28,80	8.832	564	404.600
17. Leroy Merlin S.A.	1.520,00	-0,52	—	8.000	73	—
18. Mango MNG Holding S.L.	1.440,00	8,03	—	—	1.229	—
19. Makro Autoservicio Mayorista S.A.	1.416,00	—	—	4.074	34	249.929
20. Ahorramás, S.A.	1.270,00	5,83	—	9.610	186	—
21. Ikea Ibérica, S.A.	1.220,00	15,75	—	8.000	13	—
22. Miquel Alimentació Grup S.A.	1.170,00	0,26	—	4.080	174	—
23. Cortefiel (Grupo)	1.070,00	-5,81	—	8.970	1.578	—
24. Supermercados Sabeco S.A.	1.062,00	—	—	6.140	—	—
25. Bershka (Grupo Inditex)	1.026,00	2,5	—	—	591	—

Fuente: «Ranking por facturación en España, 2.008», *Distribución Actualidad*, n° 406, Julio/Agosto 2.009, p. 39.

No obstante, pese al auge y el predominio actual de estas nuevas formas de distribución, a mediados de la década de 1.980 (justo antes de que comenzase la llegada significativa de población extranjera de origen inmigrante a Lavapiés y a Madrid), la presencia de estas fórmulas comerciales era aún reducida, tanto desde el punto de vista de su peso en la superficie de venta total del comercio madrileño [TABLA 6.16], como en el porcentaje de las ventas que copaban [TABLA 6.17.]. Es decir, el sector de la distribución en Madrid, con 69.780 establecimientos, continuaba por entonces siendo predominantemente tradicional en sus formas de venta [IBID.: 126] [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 38] y, por lo tanto, proclive a verse afectado por los procesos de concentración y «modernización» capitalista del sector a los que acabamos de hacer mención<sup>204</sup>.

Como vimos que ocurría a principios del siglo XX, este comercio tradicional seguía caracterizándose, la mayoría de las veces, por una estrategia particular de gestión empresarial: la de la empresa familiar y el comerciante independiente (el 83% de los casos en 1.984 según el *Censo de Establecimientos Comerciales minoristas* de la Comunidad de Madrid publicado en 1.986<sup>205</sup>), que se traducía en una enorme fragmentación e individualización a la hora de gestionar el abastecimiento con los proveedores (de hecho, del 14% de los establecimientos que pertenecían a algún tipo de asociación comercial, la mayoría lo hacía en modalidades «blandas» de asociación, caracterizadas por muy amplios márgenes de actuación) [IBID., 1.987: 39] [CASARES, 1.987: 9]. Por otro lado, la distribución minorista seguía caracterizándose por un alto grado de atomización, tanto en lo relativo a su propia localización (el 78% de los establecimientos comerciales en 1.984 se localizaban de manera aislada, careciendo de las ventajas derivadas de la localización agrupada de los establecimientos, lo cual los hacía excesivamente dependientes de los cambios residenciales de la población), como en lo que a superficie ocupada y a nivel de empleo se refiere [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 128-129] [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 38-41]<sup>206</sup>.

---

<sup>204</sup> Sin embargo, no deja de ser llamativo que a mediados de la década de 1.980 se estimase que los hipermercados de la Comunidad de Madrid iban ganando cerca del 2% anual de la cuota de mercado en el sector de la alimentación [LLISTERI, 1.986: 27]. Compárese esta cifra con la cuota actual de los hipermercados en el sector de la alimentación en España, que se sitúa, tal y como hemos visto [Cf. Tabla 6.14], en el 21%, a lo que podríamos añadir el 71% de los grandes supermercados (con más de 1.000 m<sup>2</sup>). Es decir, en el ámbito de la alimentación el comercio tradicional y los pequeños supermercados (con menos de 1.000 m<sup>2</sup>) apenas representarían hoy un 8% del mercado, cuando (según datos sobre «El consumo alimentario en España, 1.991» del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) el porcentaje de mercado de los comercios tradicionales en el sector alimentario era del 49% en 1.990. ¿Debemos considerar la reciente proliferación de pequeños comercios de alimentación gestionados por población de origen inmigrante como un fenómeno ajeno a este proceso de creciente concentración del sector en grandes compañías de distribución (con la consiguiente pérdida de «rentabilidad» para las pequeñas iniciativas empresariales)?

<sup>205</sup> Para el conjunto nacional, el *Censo de Locales* del INE del año 1.980 estimaba que el 62% de los establecimientos minoristas no tenían ningún tipo de personal asalariado, mientras que el 82% de los mismos disponían tan sólo 1 ó 2 empleados, siendo la media de 2,2 empleados [CASARES, 1.987: 9].

<sup>206</sup> En 1.986, por ejemplo, el tamaño medio de la superficie comercial destinada a la venta en la Comunidad de Madrid era de 49 m<sup>2</sup>, tamaño reducido para la distribución cuya inadecuación se vuelve aún más patente si consideramos que más del 75% del comercio ni siquiera llegaba a ese valor, teniendo más de la mitad de los establecimientos una superficie inferior a 25m<sup>2</sup> (en el sector de la alimentación, el mayoritario en la distribución y el más afectado por esta atomización, el tamaño medio era de 22m<sup>2</sup>). En lo que se refiere al empleo, más de la mitad de los establecimientos no tenían ningún empleado más allá del propietario mismo del comercio (el 62% en el caso de la alimentación) y

**TABLA 6.16. DISTRIBUCIÓN DE COMERCIOS NO TRADICIONALES EN LA COMUNIDAD DE MADRID, 1.986.**

	m2 superficie de venta	% s/ total superficie de venta en la CAM
Autoservicios	102.950	3,02
Superservicios	86.286	2,53
Supermercados	81.634	2,40
Hipermercados	80.000	2,30
Grandes Almacenes	100.944	2,96
Almacenes Populares	74.333	2,18
Otros almacenes	4.150	0,12
TOTAL	530.297	15,51

Fuente: [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 42]

**TABLA 6.17. PORCENTAJE DE VENTAS (%) SEGÚN TIPO DE DISTRIBUCIÓN Y SEGÚN PAÍSES, 1.986.**

	Francia	Alemania	Gran Bretaña	España
Cooperativas	3	3	5	3
Grandes Almacenes	8	19	18	5
Sucursalistas (incluidos hipermercados)	25	40	72	10
Cadenas voluntarias	16	26	5	8
Comercio independiente	48	12	25	74
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 42]

Por último, cabe señalar que, en estos momentos —previos a la llegada de los primeros flujos migratorios a Madrid y a Lavapiés en la década de 1.990—, buena parte de la rama del comercio seguía caracterizándose por la escasa rentabilidad de los negocios<sup>207</sup>, así como por sus dificultades para competir con las técnicas de venta y gestión de las grandes estructuras empresariales que iban expandiéndose [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 145] [LLISTERI, 1.986: 25]. Este sector comercial de rasgos aún tradicionales seguía estando marcado por: la dificultad para alcanzar umbrales mínimos de rentabilidad, la imposibilidad de practicar una política eficaz de stocks, la escasez de surtido y lo reducido de su oferta, la imposibilidad de beneficiarse del marketing de grupo, la tendencia constante al aumento de los costes de distribución, la falta de organización empresarial y el desconocimiento de las técnicas de contabilidad y gestión, la improductividad del empleo del tiempo

en torno a un 25% de los establecimientos disponían de un máximo de 2 empleados, siendo 1,1 el número medio de empleados por establecimiento [CARRERA SÁNCHEZ, 1.990: 129-130] [LLISTERI, 1.986: 25-26].

<sup>207</sup> Según datos del *Censo de Establecimientos Comerciales Minoristas de la Comunidad de Madrid* (1.986), cerca de un 40% de los establecimientos no alcanzaba el umbral de rentabilidad requerido, es decir, los ingresos de una parte importante de los comerciantes eran inferiores a los del asalariado del sector, o bien se tenía que recurrir al empleo familiar no remunerado [IBID.: 27].



como consecuencia de la realización tradicional de ciertas actividades, etc. [LÓPEZ ARANGUREN, 1.987: 41].

En lo que se refiere propiamente al distrito Centro, apoyándonos en los datos (referidos al año 1.980) facilitados por el *Plan de Actuación Inmediata* del distrito, podemos señalar la tendencia a la especialización registrada, por buena parte del comercio del distrito, concretamente por los grandes establecimientos comerciales mixtos, los grandes almacenes y las grandes superficies (que, con apenas 20 establecimientos, comenzaban a dominar claramente la distribución del distrito, representando entre 150.000 y 200.000 m<sup>2</sup> de superficie de venta y 7.000 empleos, es decir, uno de cada cuatro empleos existentes en el comercio dentro del distrito en aquel año [COPLACO, 1.982: 48]). Dicho informe también da cuenta de la progresiva pérdida de comercio tradicional, así como de la aparición de un comercio muy especializado y destinado a sectores específicos de población que requeriría de una localización central. Aunque, según los autores del informe, barrios como Embajadores se caracterizarían aún por un impacto de estos cambios relativamente pequeño (manteniendo el comercio tradicional su número bastante estable), la tendencia general del comercio en el distrito a comienzos de la década de 1.980 era la de una reducción del número de establecimientos comerciales y un crecimiento del tamaño de los mismos que se acompañaría, paradójicamente, de la disminución del empleo [IBID.: 46], es decir, de un proceso de «modernización» de la estructura comercial del distrito semejante al que venimos señalando para el conjunto metropolitano y nacional.

Este nuevo comercio y estos usos terciarios emergentes en el distrito Centro habrían tenido una mayor capacidad competitiva que el comercio tradicional, que se habría visto progresivamente desplazado en el distrito y cuyo desplazamiento reforzaría (y sería reforzado por) el proceso de paulatina pérdida de población que abordaremos más abajo. La paradoja que, en opinión de los responsables del informe [IBID.], viviría el distrito Centro sería la de un fuerte superávit de actividad comercial que se acompañaría de un claro déficit de comercio cotidiano al servicio de los residentes. Será en este contexto de crisis del tejido económico y comercial tradicional del barrio – paralelo a la perpetuación y profundización de los procesos de empobrecimiento de la población y degradación urbana a los que estamos refiriéndonos en este capítulo– en donde debemos situar, creemos que no por casualidad, los primeros pasos de la economía «étnica» de Lavapiés que estamos investigando.

Y este proceso registrado en Lavapiés, por ejemplo, en el ámbito del pequeño comercio ¿no sería equiparable, hasta cierto punto, a los procesos de *sucesión étnica* destacados por la *perspectiva interactiva* [Cf. Capítulo 5]? Algunos de los impulsores de este enfoque [WALDINGER, 1.986a: 265-266] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 29] [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 119-120] subrayaron la existencia, a nivel de vecindario, de procesos de *sucesión* según los cuales los emprendedores nativos tenderían a buscar oportunidades de negocios fuera de un área residencial

cuando, por diferentes razones, dicho grupo nativo no lograba reproducirse a sí mismo en tal espacio urbano. Este desplazamiento generaba huecos en el mercado que permitían a los inmigrantes acceder al control de los negocios del vecindario, aprovechándose, además, en muchas ocasiones, de la presencia de otros *paisanos* como consumidores.

El caso de Lavapiés, como veremos, reproduce también algunos de estos rasgos. Es cierto que el desplazamiento o abandono por parte de la población «autóctona» de un nicho de empleo en el sector de la distribución (el pequeño comercio de proximidad...) no se debería aquí, principalmente, a un problema de «reproducción» de las condiciones y formas de vida de dicha población en el ámbito de un vecindario concreto (Lavapiés). La crisis del pequeño comercio tradicional no era, como hemos visto, exclusiva de este barrio (o del centro urbano, aunque las dinámicas demográficas y urbanísticas de estos ámbitos metropolitanos pudieran agravar o perfilar de modo diferente dicha crisis), sino generalizada al conjunto del sector (o, mejor dicho, a las fórmulas empresariales que tradicionalmente le habían caracterizado), a lo que habría que añadir la aparición para esta población «autóctona» (o para los «herederos» de los negocios) de nuevas oportunidades de empleo, fuera del sector, más apetecibles (por condiciones de trabajo, prestigio, salario, prestaciones, promoción interna...).

En cualquier caso, al margen de la profundidad y razones de la crisis, lo cierto es que el progresivo abandono del tejido comercial del barrio por parte de la población «autóctona» ofreció a los inmigrantes un «hueco» para emplearse por cuenta propia y tratar de esquivar así las duras condiciones de incorporación por cuenta ajena al mercado de trabajo madrileño (que dicho «hueco» no fuese en realidad un «hoyo» es algo de lo que discutiremos más adelante [Cf. Capítulo 7])<sup>208</sup>. Esta situación de relativo «abandono» del tejido comercial del barrio en el momento en que comienza a afianzarse, en Madrid y en Lavapiés, la presencia de población extranjera de origen inmigrante lo podemos constatar, por ejemplo, en la disponibilidad de locales (a un precio, además, relativamente asequible por las propias características y particularidades urbanas y sociales del barrio).

Por ejemplo, los datos del *Censo de Población y Vivienda* del año 2.001 [TABLA 6.18], muestran un porcentaje de locales comerciales en desuso (22,5%) muy superior al del resto del distrito Centro (13,7%) y del conjunto del municipio madrileño (15,6%)<sup>209</sup>. Algo semejante nos sugeriría la evolución reciente del número de locales dedicados en Embajadores al sector de la distribución (mayorista o minorista) [FIGURA 6.1]. Aquí podemos apreciar que entre 1.990 y 1.998 desapare-

<sup>208</sup> Tampoco parece del todo casual que el ámbito en el que los negocios y empresas de los inmigrantes han mostrado una mayor capacidad competitiva con las empresas españolas (el sector dedicado a los productos de moda, calzado, textiles y complementos) sea un sector en reestructuración y crisis desde hace décadas dentro de la economía española [CACHÓN, 2.005] [EL PAÍS, 7-12-2.009] [PASCUAL, 1.997]. Retomaremos, brevemente, esta cuestión al final del Capítulo 7.

<sup>209</sup> Más recientemente, según un artículo publicado en el diario *El País* el 31 de mayo de 2.005, el Ayuntamiento tenía contabilizados en la zona de Lavapiés propiamente dicha, 2.839 locales comerciales, de los que 580 estarían «inactivos», es decir, el 20,4%.

cieron 326 locales dedicados al comercio (de 1.719 locales en 1.990 a 1.393 en 1.998), no siendo hasta el año 2.000 aproximadamente (es decir, hasta el momento de instalación masiva en el barrio y en Madrid de población extranjera de origen inmigrante) cuando se invierte la tendencia y se recuperen cifras positivas en la evolución del comercio del barrio (que en el año 2.005 alcanzará el número de locales dedicados al comercio que tenía en 1.990)<sup>210</sup>.

**TABLA 6.18. LOCALES COMERCIALES ACTIVOS E INACTIVOS SEGÚN ÁMBITO DE REFERENCIA, 2.001.**

	TOTAL LOCALES	LOCALES ACTIVOS	LOCALES INACTIVOS	% LOCALES INACTIVOS S/ TOTAL
MUNICIPIO DE MADRID	175.167	147.823	27.344	15,6
DISTRITO CENTRO	23.239	20.048	3.191	13,7
EMBAJADORES	4.113	3.186	927	22,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Población y vivienda* (2.001) del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

El desarrollo en Lavapiés de una economía «étnica» no se vio, sin embargo, favorecido únicamente por la crisis del comercio tradicional, sino que habría que ponerlo también en relación con la propia dinámica de transformación urbana y social del barrio (y, en definitiva, del conjunto metropolitano madrileño). Una profundización de la dinámica de degradación urbana y empobrecimiento de la población de Lavapiés, agravada por (y reflejada en) la propia crisis de su tejido

<sup>210</sup> La conexión entre el proceso de abandono «autóctono» del tejido comercial del barrio y la consolidación en Lavapiés de una economía «étnica» es un aspecto que también se habría reflejado, de alguna manera, en el propio discurso de nuestros entrevistados (para un desarrollo de las características y perfiles del material cualitativo empleado Cf. Anexo I).

*Tenemos muchas tiendas [EN LAVAPIÉS] que no estaban..., que estaban cerradas ya por ruinas, algo. Pero ahora ya están dando vida, eso también da vida al barrio ¿no?. No son comercios así de esos, son de estos de chinos, que no se les ve mal tampoco y te benefician a veces tú porque quieres buscar una cosa y a lo mejor no la encuentras (...) Y como aquí mismo también han cerrado tiendas, por ejemplo, les digo perfumerías han cerrado. [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]*

*Yo recuerdo cuando viene, había una panadería, al poco tiempo, la regentaba una señora española, a los dos o tres meses cerró la panadería y la señora no volvió a estar allí; ahora es un local de unos hindúes y venden ropa. Por eso digo. Y así de todos los locales sólo uno, dos o tres los mantienen españoles. La mayor parte ha cerrado, han vendido bares, han vendido locales, los cuales se han hecho de extranjeros, que hemos utilizado para nuestros negocios que es ayudar a la comunidad, ayudar hacia los propios compatriotas. (...) El local que había antes era de un español, él lo cerró y ahora lo utilizamos nosotros y así hay un número de locales, que los he ido viendo al pasar de los años. [E-13: Varón, Ecuador, empleado por cuenta ajena en un locutorio de Lavapiés]*

**¿Y ESA ZONA CENTRAL DE LAVAPIÉS TENÍA LOS LOCALES MÁS BARATOS?**

*Eran locales que no tenían ningún tipo de valor, que estaban cerrados desde hacía 15 ó 20 años. No tenían sentido, eran muy antiguos, eran de barrio. La mayoría estaban cerrados. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

*De Senegal no hay muchos [NEGOCIOS], pero yo he visto que en tres años hay muchos más negocios.*

**¿QUIÉNES LOS ESTÁN ABRIENDO?**

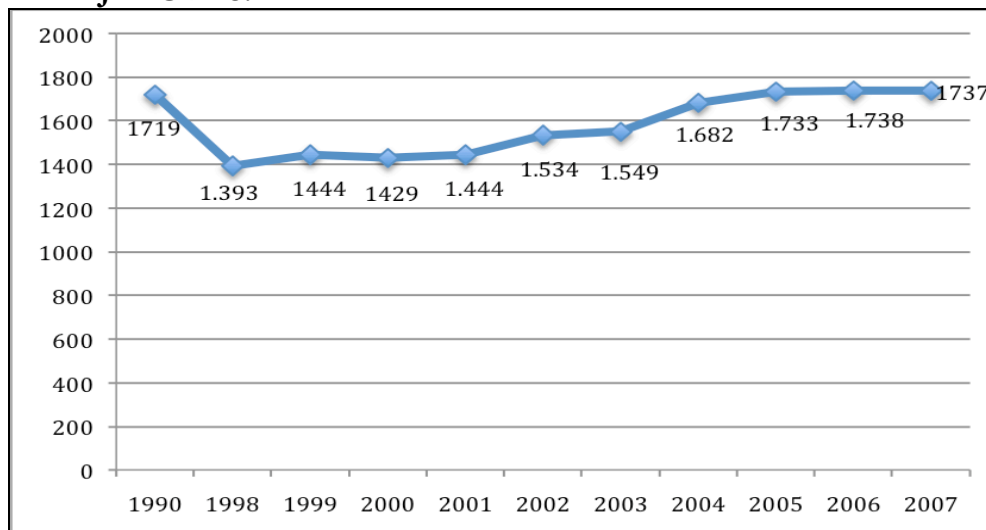
*Los chinos, los bangladeses.*

**¿ESPAÑOLES, TAMBIÉN?**

*Españoles venden locales. (...) [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]*

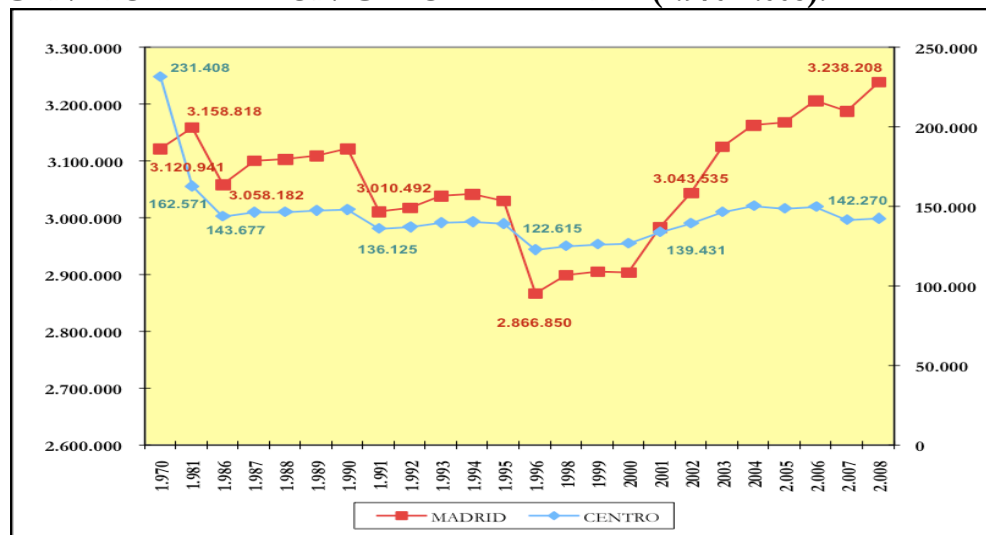
económico, pero que implicaría más elementos, como veremos a continuación con algo más de detalle.

**FIGURA 6.1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LOCALES DEDICADOS AL COMERCIO (MAYORISTA O MINORISTA) EN EMBAJADORES.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos procedentes del *Censo de Locales de la Comunidad de Madrid* de 1.990 (Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid) y *Directorio de Unidades de Actividad Económica de la Comunidad de Madrid* (1.998-2.007). Unidades: número de locales.

**FIGURA 6.2. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO CENTRO Y DEL MUNICIPIO DE MADRID (1.970-2.008).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de las renovaciones, rectificaciones y revisiones anuales (\*) del *Padrón Municipal de Habitantes*, así como del *Resumen Estadístico de Madrid* (1.970 y 1.982), Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

(\*) La Ley 4/1.996, de 10 de enero, modifica la Ley 7/1.985, de 2 de abril, *Reguladora de las Bases del Régimen Local* y suprime las *Renovaciones quinquenales del Padrón Municipal de Habitantes* a partir de la efectuada con fecha 1 de mayo de 1.996.

*El deterioro del centro urbano y la expansión de la periferia metropolitana*

Junto al proceso de industrialización señalado al comienzo del capítulo, la transformación de Madrid en una metrópolis capitalista moderna se vio sin duda impulsada, entre otros factores, por las continuas oleadas migratorias que, al calor de dicho desarrollo industrial, siguieron llegando a la ciudad a lo largo del siglo XX (y, en particular, en las primeras décadas de su segunda mitad). El carácter densamente poblado del casco histórico de Madrid dificultó la integración de dicha población recién llegada en el interior de la ciudad, viéndose así obligada a instalarse en la periferia urbana y más allá del propio espacio por entonces urbanizado. Como consecuencia de todo ello, los flujos migratorios interiores terminarían por modificar no sólo la estructura social madrileña, sino la propia fisonomía de la ciudad, al potenciar un importante desarrollo metropolitano que crecería a saltos y de manera desordenada pese a las numerosas tentativas –fallidas– de regularlo<sup>211</sup>.

A raíz de este proceso de crecimiento poblacional y urbano, el municipio de Madrid acabará anexionando, entre 1.948 y 1.954, varios términos municipales próximos (El Pardo, Aravaca, Fuencarral, Chamartín, Hortaleza, Barajas, Canillas, Canillejas, Vicálvaro, Vallecas, Villaverde y los Carabancheles [SIMANCAS y ELIZALDE, 1.981: 16]), constituyéndose, final y formalmente, durante la década de 1.960, como *área metropolitana* (Plan Regional de 1.961). Se iniciaba así un largo proceso de constitución efectiva como tal área (y, posteriormente, como *región metropolitana*) que tendrá otra fecha significativa en la constitución de la Comunidad Autónoma de Madrid y de su Estatuto de Autonomía en 1.983 [BAHAMONDE y OTERO CARVAJAL, 1.999: 26].

Lo que nos interesa destacar de todo ello es que, de manera paralela a este proceso de desarrollo (en pésimas condiciones) de la periferia madrileña, se producirá el deterioro progresivo del casco antiguo, pleno de tráfico, de actividad comercial y financiera, pero cada vez menos habitable. El crecimiento metropolitano y la expansión de la ciudad se acompañará de una redefinición de la noción de centralidad urbana, de manera que muchos de los barrios antiguamente considerados como alejados del centro o situados en los bordes exteriores de la ciudad (será el caso, por ejemplo, de Lavapiés, de la zona de las Rondas, de Cuatro Caminos, etc.) se irán constituyendo como barrios «céntricos», sufriendo importantes tensiones y conflictos (pérdida de población, encarecimiento del precio del suelo, sustitución de usos residenciales en

---

<sup>211</sup> Véanse, por ejemplo: el *Primer Plan Nacional de Vivienda* en 1.954; los llamados «poblados de absorción», posteriormente denominados «poblados dirigidos» (Caño Roto, Entrevías, Fuencarral A, Orcasitas...); el *Plan de Urgencia Social* de 1.957; los decretos contra los asentamientos clandestinos; las *Unidades Vecinales de Absorción*, etc. [MONEO, 1.981: 90] [JULIÁ, RINGROSE y SEGURA, 1.994: 542] [LEIRA, GAGO y SOLANA, 1.981: 144-147]. En términos generales podríamos decir que las políticas urbanísticas llevadas a cabo por las instituciones del franquismo pretendían frenar las oleadas migratorias, limitar el crecimiento de la ciudad y su concentración de infraestructuras, empleos y población, así como desvincular a la población inmigrante recién llegada de la dinámica urbana, etc. No obstante, estas políticas chocarían de frente (y esa sería una de las principales razones de su fracaso) con la política franquista de liberalización económica e industrialización que iría definiéndose progresivamente y se expresaría con fuerza en la década de 1.960. Una política que requería, precisamente, de un fuerte éxodo rural a la ciudad, de la conformación de un mercado de trabajo ampliado que superase las limitaciones locales del mismo y que aspiraba a maximizar cuanto fuera posible la propia movilidad de la fuerza de trabajo.

favor de usos de tipo «terciario», concentración del empleo y especialización económica, etc.) que han perdurado también hasta nuestros días<sup>212</sup>.

Por ejemplo, en lo que se refiere a la concentración del empleo y a la especialización del distrito Centro, podemos añadir, vía los datos del Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.007, que dicho distrito es, dentro del municipio, el que tiene, hoy por hoy, el mayor número de unidades locales de actividad económica y de ocupados en términos absolutos (16.691 y 153.587 respectivamente). En términos relativos estas cifras suponen que Centro, con el 4,4% de la población del municipio y el 0,86% de la superficie del mismo, concentra el 10,4% de las unidades locales de actividad económica de todo el municipio y el 9,2% de los ocupados<sup>213</sup>. Además, según los datos de 2.005 sobre Producto Interior Bruto territorial del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, el distrito Centro es el segundo distrito del municipio de Madrid que mayor aportación hace al Producto Interior Bruto municipal (el 8,5%), sólo por detrás del Distrito de Salamanca (9,8%).

En cuanto a la pérdida crónica de población y de usos residenciales, podemos decir que ambos aspectos se han mantenido como rasgos del distrito Centro al menos hasta mediados de la década de 1.990 [PUGA y CASTRO, 2.004], momento en el que parece invertirse dicha tendencia, coincidiendo con el arranque de la llegada masiva a Madrid de inmigración de origen extranjero. Así, a partir de los recuentos quinquenales del *Padrón Municipal de Habitantes* y del *Padrón Municipal Continuo* del Ayuntamiento de Madrid, podemos estimar que el distrito Centro pierde población hasta 1.996 (pasando de 231.408 habitantes en 1.970 a 122.615 en 1.996) y sólo a partir de entonces es cuando vuelve a recuperar lenta y parcialmente (142.270 en 2.008) parte de la población perdida [FIGURA 6.2.].

Por último, en lo que a precios de la vivienda se refiere, a partir de los datos del Ayuntamiento de Madrid sobre precio medio del metro cuadrado de la vivienda nueva por distritos [TABLA 6.19.], podemos apreciar que, antes del fuerte estallido de la crisis inmobiliaria (con datos referidos, por ejemplo a diciembre de 2.007) el distrito Centro era el sexto distrito de Madrid más caro de la ciudad (4.751 €/m<sup>2</sup>), bastante por encima de los 3.971 € que costaba de media el metro cuadrado en el conjunto del municipio, aunque por detrás de distritos como Salamanca (5.982 €),

---

<sup>212</sup> Buena parte de las características del distrito Centro que estamos subrayando quedaban ya claramente patentes en los informes y estudios elaborados en 1.980 por la *Comisión de Planeamiento y Coordinación del Área Metropolitana de Madrid* (COPLACO) que desembocarían en el ya referido *Plan de Actuación Inmediata* (PAI) del distrito Centro [COPLACO, 1.982].

<sup>213</sup> O, lo que es más significativo: el 28,5% de las personas ocupadas en la Administración Pública, el 16,5% de la hostelería, el 13% de otras actividades sociales, el 11,5% de la intermediación financiera o el 8,8% del comercio. Asimismo, el 31,7% de las unidades locales de actividad económica del distrito Centro pertenecen a la rama de la distribución, ya sea minorista o mayorista (concentrando el 11,6% de las unidades adscritas a estas ramas en todo el municipio) y el 16,7% a la rama de «Hostelería» (que supone el 17,6% de las presentes en el municipio). Por el contrario, las unidades adscritas a la Industria o a la Construcción suponen tan sólo el 8% y el 4,8% respectivamente de las unidades totales del distrito. Un desarrollo más pormenorizado de las actividades económicas del distrito Centro puede verse en [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2.004a].

Chamberí (5.820 €), Chamartín (5.612 €), Moncloa-Aravaca (4.812 €) y Retiro (4.775 €)<sup>214</sup>. Si comparamos los datos de diciembre de 2.007 (para dejar fuera de nuestro análisis el punto de inflexión que habría supuesto la crisis inmobiliaria aún vigente) con los de diciembre de 1.999, observaremos que Centro era el cuarto distrito en el que más crecieron los precios de la vivienda nueva (un 147% desde 1.999), una vez más por encima del crecimiento del municipio (133%), aunque aún por debajo de los distritos cuyos precios registraron un ritmo mayor de crecimiento: Retiro (189%), Salamanca (165%) y Chamberí (162%)<sup>215</sup>.

**TABLA 6.19. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA NUEVA POR DISTRITOS (€/m2).**

	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
MADRID	1.704	1.874	2.065	2.448	2.868	3.379	3.629	3.870	3.971	3.658
01. Centro	1.926	2.254	2.494	3.005	3.848	4.219	4.566	5.449	4.751	4.782
02. Arganzuela	1.761	1.995	2.104	2.584	3.222	3.751	3.826	4.100	4.139	3.830
03. Retiro	1.653	1.983	2.314	2.945	3.186	3.853	4.173	4.818	4.775	4.156
04. Salamanca	2.254	2.705	2.915	3.606	4.453	4.777	5.130	6.266	5.982	5.801
05. Chamartín	2.320	2.479	2.735	3.426	3.873	4.097	4.380	5.508	5.612	5.496
06. Tetuán	1.773	2.073	2.224	2.736	3.082	3.578	3.788	3.990	3.849	3.752
07. Chamberí	2.224	2.374	2.524	2.825	3.885	4.795	5.131	6.135	5.820	5.801
08. Fuencarral-El Pardo	1.743	2.013	2.134	2.464	3.031	3.465	3.673	4.004	3.862	3.587
09. Moncloa-Aravaca	1.953	2.296	2.374	2.915	3.456	3.825	4.025	4.076	4.812	4.336
10. Latina	1.382	1.442	1.653	1.923	2.345	2.910	3.126	3.470	3.450	3.359
11. Carabanchel	1.280	1.460	1.683	1.863	2.422	2.937	3.351	3.469	3.333	3.069
12. Usera	1.085	1.160	1.382	1.623	2.006	2.457	2.797	3.234	3.075	2.778
13. Puente Vallecas	1.382	1.448	1.713	1.893	2.326	2.789	3.155	3.348	3.467	3.038
14. Moratalaz	1.623	1.923	2.287	2.404	2.697	3.150	3.399	3.801	3.491	3.400
15. Ciudad Lineal	1.683	1.983	2.043	2.614	2.988	3.294	3.578	4.427	4.351	3.913
16. Hortaleza	1.821	2.043	2.404	2.825	2.934	3.548	3.787	4.024	4.326	4.242
17. Villaverde	1.082	1.124	1.232	1.382	1.828	2.241	2.495	2.899	2.913	2.757
18. Villa Vallecas	1.202	1.304	1.563	1.744	2.212	2.598	2.916	3.200	3.245	2.925
19. Vicálvaro	1.352	1.394	1.442	1.683	2.388	2.820	2.966	3.047	2.912	2.879
20. San Blas	1.533	1.803	2.104	2.380	2.747	3.047	3.313	3.492	3.437	3.181
21. Barajas	1.563	1.755	1.923	2.464	2.942	3.275	3.648	3.739	3.855	3.489

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes de la Sociedad de Tasación S.A. Datos relativos al mes de diciembre de cada año.

En cuanto a la vivienda usada (mayoritaria en el distrito), a partir de datos facilitados por la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid (y centrándonos nuevamente en los datos del último trimestre de 2.007), podemos subrayar que Centro era el cuarto distrito más caro (4.961 €/m2) del municipio, por detrás de Chamberí (5.526 €/m2), Chamartín (5.269 €/m2) y

<sup>214</sup> El estallido de la crisis inmobiliaria, entre otras posibles causas, parece haber afectado especialmente a los precios de la vivienda nueva del distrito, como puede verse en el hecho de que en diciembre de 2.008 el distrito Centro pasaba de ser el sexto distrito con vivienda nueva más cara a convertirse en el décimo (3.752 euros/m2, aún por encima, eso sí, del precio medio del municipio: 3.658 euros/m2).

<sup>215</sup> Esta tendencia habría cambiado a lo largo de 2.008 tras el impacto de la crisis inmobiliaria. Por ejemplo, entre diciembre de 2.007 y diciembre de 2.008 el distrito Centro ha registrado un descenso en el precio medio del metro cuadrado de la vivienda nueva de 999 euros, descenso que se situaría muy por encima del descenso de 313 euros de media registrado en el conjunto del municipio y que sólo sería superado por los distritos de Tetuán (-1.071), Salamanca (-1.200), Chamartín (-1.456) y Chamberí (-1.990).

Salamanca (5.254 €/m<sup>2</sup>), y nuevamente bastante por encima de los 4.371 €/m<sup>2</sup> registrados de media en el municipio<sup>216</sup>. Hasta el último trimestre de 2.007, Centro había sido el sexto distrito en el que más había crecido el precio de la vivienda usada desde el año 2.000 (un 258,5%), bastante por encima del crecimiento registrado por el conjunto del municipio (236%) y de los distritos más caros en este tipo de vivienda (Chamberí, 240,7%; Chamartín, 218,6% y Salamanca, 211,8%) [TABLA 6.20]<sup>217</sup>.

**TABLA 6.20. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA USADA POR DISTRITOS (€/m<sup>2</sup>).**

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
MADRID	1.849	2.334	3.005	3.524	3.787	4.062	4.274	4.262	4.044
1. Centro	1.919	2.305	2.983	3.418	3.870	4.289	4.603	4.728	4.376
2. Arganzuela	1.919	2.168	2.841	3.363	3.637	3.929	4.257	4.164	3.797
3. Retiro	2.239	2.678	3.257	3.848	4.089	4.343	4.702	4.708	4.504
4. Salamanca	2.480	3.022	3.709	4.235	4.610	4.868	5.145	5.363	5.563
5. Chamartín	2.410	3.215	3.774	4.321	4.526	4.840	5.131	5.273	5.324
6. Tetuán	2.128	2.482	3.234	3.539	3.831	4.026	4.229	4.209	3.910
7. Chamberí	2.296	2.882	3.586	4.237	4.523	4.830	5.164	5.328	5.019
8. Fuencarral-El Pardo	2.096	2.325	3.002	3.511	3.666	3.843	4.137	4.099	3.863
9. Moncloa – Aravaca	1.999	2.407	3.028	3.595	3.898	4.197	4.572	4.665	4.422
10. Latina	1.505	1.759	2.319	2.674	2.970	3.198	3.447	3.321	2.970
11. Carabanchel	1.350	1.682	2.213	2.670	2.827	3.053	3.433	3.318	2.984
12. Usera	1.345	1.639	2.173	2.592	2.756	3.105	3.311	3.202	2.844
13. Puente de Vallecas	1.346	1.637	2.118	2.599	2.799	3.187	3.356	3.241	2.792
14. Moratalaz	1.664	1.953	2.476	2.859	3.134	3.324	3.626	3.458	3.092
15. Ciudad Lineal	2.021	2.435	3.014	3.541	3.581	3.962	4.083	3.984	3.814
16. Hortaleza	1.989	2.345	2.949	3.257	3.575	3.815	4.085	4.181	4.159
17. Villaverde	1.185	1.436	1.857	2.281	2.703	2.842	3.066	2.998	2.602
18. Villa de Vallecas	1.270	1.560	1.992	2.556	2.705	3.079	3.377	3.298	2.973
19. Vicálvaro	1.435	1.780	2.182	3.007	3.105	3.363	3.389	3.377	2.961
20. San Blas	1.676	1.980	2.509	2.940	3.224	3.587	3.686	3.583	3.313
21. Barajas	1.775	2.101	2.773	3.157	3.443	3.671	3.964	3.890	3.633

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dirección General Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes de los Informes elaborados por el Departamento de Estudios de «Idealista. Libertad y Control S.A» ([www.idealista.com](http://www.idealista.com)). Datos relativos al último trimestre de cada año.

Así pues, la información disponible parece sugerir que los procesos, dinámicas y conflictos que estarían hoy atravesando al barrio de Lavapiés datan de tiempo atrás, como de hecho suele

<sup>216</sup> Con los cambios registrados a lo largo de 2.008 el distrito Centro ha pasado del cuarto al sexto distrito madrileño con vivienda usada más cara: 4.376 euros de media por m<sup>2</sup>, aún por encima de los 4.044 del conjunto del municipio.

<sup>217</sup> Entre 2.007 y 2.008, el distrito Centro ha sido el séptimo distrito que más ha visto reducirse el precio de la vivienda usada. Una caída de 352 euros por metro cuadrado, algo superior a la registrada en el conjunto del municipio (-218), aunque inferior a la de los distritos que mayores caídas han tenido en la vivienda usada: Puente de Vallecas (-449), Vicálvaro (-416), Villaverde (-396), etc. En cualquier caso, la posición ocupada por el distrito Centro entre los distritos más caros de la ciudad sorprende si tenemos en cuenta, como enseguida veremos, los problemas de habitabilidad y la notable antigüedad de su parque de viviendas: según datos del *Censo de Población y Vivienda* de 2.001 del INE, el 46,4% de las viviendas familiares principales del distrito Centro se habían construido con anterioridad a 1.900, mientras que este tipo de viviendas representaba tan sólo el 3,4% de las viviendas del municipio; el 2,6% en Salamanca; el 0,3% en Chamartín y el 5,2% en Chamberí.



ocurrir en los procesos de transformación propios de las denominadas *ciudades históricas* [ÁLVAREZ MORA y ROCH, 1.980], término con el que pretendemos subrayar el transcurrir específico de este tipo de ciudades (o parte de las mismas) que refleja, precisamente, su largo devenir histórico y la concentración en ellas de fuerzas y rasgos de diferentes épocas y procesos que chocan, a menudo, con los desarrollos, usos e intereses surgidos más recientemente. Esto, creemos, es lo que podría haber ocurrido en algunas zonas de Madrid –en barrios como el actual Lavapiés y, en general, en todo el centro urbano– en el momento de su constitución como metrópolis capitalista moderna, es decir, cuando las nuevas actividades y protagonistas urbanos chocaron con una población y unos usos del espacio que «no debían de estar allí», que en función de los procesos dinamizadores de la sociedad madrileña contemporánea no debían ocupar el lugar que ocupaban, en un espacio que ya no les pertenecía.

Resultado de estas presiones y tensiones fue el alto grado de abandono de estos barrios por parte de la Administración y de muchos propietarios, creciendo día a día las declaraciones de «ruina inminente» como medio de expulsar progresivamente a los antiguos inquilinos y a las actividades de corte más tradicional que, eventualmente, pudieran dificultar y obstaculizar los nuevos procesos de acumulación capitalista y del tipo de desarrollo urbano requerido. Las tentativas de recuperación de la ciudad (incluido el centro urbano) que vieron la luz, en un contexto de ralentización del crecimiento económico, a lo largo de la década de 1.980 –por ejemplo, en el *Plan General de Madrid* de 1.985– trataron de limitar el impacto y las consecuencias del desarrollo metropolitano de las décadas anteriores (fuerte segregación espacial, escasez de equipamientos, gran dependencia de la periferia con respecto al centro urbano, problemas de circulación, pérdida de actividad industrial, expulsión de población a la periferia, abandono del patrimonio, degradación de las áreas rurales y urbanas de Madrid, etc. [OFICINA MUNICIPAL DEL PLAN, 1.982]). No obstante, pese a estas tentativas de ordenación urbana claramente «antidesarrollistas» y orientadas hacia una vuelta a *lo local* frente al imparable crecimiento urbano, la posterior recuperación económica terminaría impulsando nuevamente, y hasta nuestros días, la continuación del crecimiento urbano y de sus desequilibrios [CONSEJERÍA DE POLÍTICA TERRITORIAL, 1.991]<sup>218</sup>.

---

<sup>218</sup> Desequilibrios como, por ejemplo: i) la concentración selectiva de actividades avanzadas en la metrópoli y la difusión de actividades industriales y terciarias hacia áreas intermedias y metropolitanas (es el caso de la Castellana y su entorno y, en menor medida, las áreas norte y oeste de la ciudad); ii) el desequilibrio creciente entre el dinamismo de los distritos centrales y la crisis de muchos distritos periféricos (antiguas zonas industriales en declive tras la crisis de la década de 1.970: Arganzuela, Villaverde...); iii) el desequilibrio igualmente existente entre el centro de servicios y la periferia metropolitana, más especialmente la del sur y este de la región, generándose una fuerte dependencia del centro urbano; iv) la recuperación desigual del empleo, con fuerte crecimiento en los sectores emergentes pero con importantes dificultades en los sectores tradicionales; v) el fuerte consumo espacial como consecuencia de los procesos de concentración y difusión de actividades, que generan fuertes presiones sobre el precio del suelo en aquellas áreas más cotizadas, al tiempo que activa la segregación del espacio urbano (por ejemplo, mediante procesos de fuerte concentración de oficinas y terciario en general en las áreas centrales, abandono de espacios industriales tradicionales como los existentes entre la M-30 y la M-40, etc.); vi) la agudización de los problemas de vivienda (imposibilidad de acceder por medio del mercado a una vivienda para amplias capas de la población) que se añaden a

*La persistencia de Lavapiés como barrio «degradado»*<sup>219</sup>

Como señalábamos previamente, Lavapiés se encuentra en la actualidad inmerso en un importante proceso de transformación (demográfica, urbanística, socioeconómica...) de conclusión aún incierta y cuya definición constituye, en sí misma, un terreno en disputa y conflicto entre los diferentes sujetos presentes en el barrio (vecinos tradicionales y nuevos vecinos –españoles y extranjeros–, asociaciones comerciales, vecinales y políticas, Administración local y regional, promotores inmobiliarios, etc.)<sup>220</sup>. Pese a esta situación liminar presente hoy en Lavapiés –y pese al posible efecto de atracción que los procesos de rehabilitación urbana recientemente llevados a cabo hayan podido tener sobre una población autóctona de mayores recursos [ROCH, 2.003: 174 y ss.] [PUGA y CASTRO, 2.004: 146-147] [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006: 105-108 y 129-131]– lo cierto es que, hoy por hoy, podemos aún destacar la persistencia en el barrio de muchas de las características que históricamente habían hecho de él un espacio urbano degradado y con una población empobrecida.

Podemos comenzar señalando, por ejemplo, que Embajadores sigue siendo en la actualidad un barrio compuesto, en términos generales, por una población con escasos recursos, como muestra el hecho de que cuenta con una renta disponible bruta *per cápita* (10.106 € en el año 2.000) claramente inferior a la del municipio (12.768 €) y a la del distrito (12.393 €); o como muestra también, más indirectamente, el hecho de que Embajadores es, de lejos, el barrio del distrito Centro que menos aporta al Producto Interior Bruto del distrito (el 8,9%, frente al 24,3% de Justicia o el 20,9% de Cortes)<sup>221</sup>. En esta misma línea, el estudio municipal elaborado en torno a 1.998 con motivo de la declaración de Lavapiés como *Área de Rehabilitación Preferente*, señalaba la fuerte presencia en la zona de familias cuyos ingresos no superaban 2 veces el *Salario Mínimo Interprofesional*, así como el hecho de que un 60% de las familias tenían unos ingresos que estaban 3,5 veces por debajo del *Salario Mínimo Interprofesional* [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 453].

---

los tradicionales y aún existentes problemas de chabolismo e infravivienda (chabolismo vertical); vii) el deterioro del tráfico metropolitano e insuficiencia de sistemas de transporte eficaces y, en general, de todo tipo de infraestructuras (para las empresas, así como para los habitantes de la ciudad); viii) la destrucción del medio ambiente; etc. Una valoración más actualizada de algunos de estos desequilibrios podría verse también en [OBSERVATORIO METROPOLITANO, 2.007].

<sup>219</sup> Los datos facilitados en la primera parte de este apartado han sido extraídos en su mayoría del *Anuario Estadístico 2.008 del Ayuntamiento de Madrid*. Dicho anuario agrupa los últimos datos disponibles sobre distintos ámbitos del municipio madrileño, sus distritos y barrios, disponibilidad que no siempre se corresponde con la fecha de publicación del Anuario. Para una aclaración de las fuentes estadísticas empleadas y de los periodos temporales de referencia en cada caso, véase dicha publicación [www.munimadrid.es].

<sup>220</sup> Hemos abordado estas cuestiones con algo más de detalle en [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006], [RIESCO, 2.003b], [BARAÑANO, RIESCO y ROMERO, 2.004] y [PÉREZ-AGOTE, TEJERINA y BARAÑANO, 2.010].

<sup>221</sup> En el momento de elaborar esta investigación, no existen datos disponibles más actualizados sobre renta *per cápita* por barrios de Madrid. Los datos sobre renta disponible bruta *per cápita* proceden del Anuario Estadístico 2.008 de la ciudad de Madrid elaborado por el propio Ayuntamiento de la ciudad. Los datos sobre Producto Interior Bruto del distrito proceden del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

Por otro lado, podríamos destacar que dentro de la población activa de Embajadores (un 61,4% del total de la población mayor de 16 años) se registra un mayor número de parados (el 16,2% de su población activa) que en el conjunto del distrito (el 14,7%) y del municipio (12,4%) [TABLA 6.21]. Dentro de la población ocupada, por su parte, se puede apreciar que, en todos los ámbitos espaciales de referencia que estamos manejando, la condición de trabajador por cuenta ajena es absolutamente mayoritaria (87,3% en el municipio, 84,5% en el distrito y 86,7% en Embajadores) [TABLA 6.22]. Sin embargo, cuando atendemos a la temporalidad y eventualidad de los trabajadores por cuenta ajena nos encontramos con un mayor peso de ambas en Embajadores (un 28,5% de los ocupados por cuenta ajena del barrio) que en Centro (24,9%) y en Madrid (20,8%).

**TABLA 6.21. POBLACIÓN DE 16 Y MÁS AÑOS, RESIDENTE EN VIVIENDAS FAMILIARES, POR RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.**

RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD	MADRID		CENTRO		EMBAJADORES	
AMBOS SEXOS	2.923.841	100	111.594	100,0	37.511	100
Activos	1.470.170	50,3	69.346	62,1	23.034	61,4
Ocupados	1.287.937	44,0	59.174	53,0	19.305	51,5
Parados	182.233	6,2	10.172	9,1	3.729	9,9
Inactivos	1.453.671	49,7	42.248	37,9	14.477	38,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Anuario Estadístico 2.008* del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del Instituto Nacional de Estadística (INE).

**TABLA 6.22. POBLACIÓN OCUPADA DE 16 Y MÁS AÑOS, RESIDENTE EN VIVIENDAS FAMILIARES, POR SITUACIÓN PROFESIONAL.**

SITUACIÓN PROFESIONAL	MADRID		CENTRO		EMBAJADORES	
TOTAL AMBOS SEXOS	1.287.388	100	59.174	100	19.305	100
Empresario o profesional que emplea personal	60.021	4,7	2.959	5,0	738	3,8
Empresario o profesional que no emplea personal	97.652	7,6	5.922	10,0	1.756	9,1
Trabajador por cuenta ajena con carácter fijo o indefinido	856.525	66,5	35.287	59,6	11.226	58,2
Trabajador por cuenta ajena con carácter eventual, temporal	268.183	20,8	14.749	24,9	5.494	28,5
Otra situación (ayuda familiar)	3.374	0,3	185	0,3	69	0,4
Otra situación (miembro de cooperativas)	1.633	0,1	72	0,1	22	0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Anuario Estadístico 2.008* del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

De manera un tanto sorprendente a lo que cabría esperar a la luz de los datos anteriores, Embajadores cuenta con una presencia de trabajadores por cuenta propia (12,9% de su población ocupada) superior a la del municipio (12,3%), aunque algo inferior a la del distrito (15%). La presencia de trabajadores por cuenta propia —a los que se presupone, con razón o sin ella, cierta posición ventajosa en términos económicos, mayores recursos disponibles...— parecería contradecir, a simple vista, cuanto venimos afirmando hasta ahora a propósito de la población del barrio. Las dudas a este respecto se despejan, no obstante, si tenemos en cuenta que el 70,4% de estos traba-

jadores por cuenta propia de Embajadores (el 66,7% en Centro y el 61,9% en Madrid) no emplean a ningún trabajador, sino que actúan ellos mismos como empleadores y empleados, posición que, tal y como veremos a lo largo de esta investigación, no conlleva necesariamente una posición de fuerza en el mercado de trabajo, ni implica mayoritariamente una vinculación a actividades económicas de alta rentabilidad.

La incorporación laboral más precaria registrada entre la población activa de Embajadores que acabamos de señalar podría estar estrechamente relacionada con los niveles de formación adquiridos. Así, en relación al nivel de estudios alcanzado por la población residente en el barrio [TABLA 6.23.], podemos apreciar un mayor número de personas analfabetas (1,9% de la población mayor de 16 años, porcentaje que es del 1,3% en el distrito y del 1,7% en el municipio), sin estudios (12,3%, frente al 9% del distrito y el 10,3% del municipio) y únicamente con estudios de primer grado (19,9%, frente al 17,4% del distrito y el 17,2% del municipio).

**TABLA 6.23. POBLACIÓN DE 16 Y MÁS AÑOS, RESIDENTE EN VIVIENDAS FAMILIARES, POR NIVEL DE ESTUDIOS ALCANZADO.**

	MUNICIPIO		CENTRO		EMBAJADORES	
TOTAL AMBOS SEXOS	2.536.656	100,0	111.594	100,0	37.511	100,0
Analfabetos	42.863	1,7	1.506	1,3	719	1,9
Sin estudios	261.892	10,3	10.087	9,0	4.600	12,3
Primer Grado	436.885	17,2	19.466	17,4	7.450	19,9
ESO, EGB y Bachillerato Elemental	552.111	21,8	23.113	20,7	8.581	22,9
Bachillerato Superior	406.975	16,0	18.378	16,5	5.394	14,4
FP Grado Medio	100.045	3,9	3.734	3,3	1.318	3,5
FP Grado Superior	117.618	4,6	4.343	3,9	1.386	3,7
Diplomatura	227.215	9,0	10.133	9,1	2.817	7,5
Licenciatura	357.518	14,1	18.719	16,8	4.756	12,7
Doctorado	33.534	1,3	2.115	1,9	490	1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Anuario Estadístico 2.008* del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

Es decir, el peso de quienes en Embajadores tienen como tope formativo máximo la educación primaria (el 34,1% de la población mayor de 16 años), es considerablemente superior al registrado en el distrito Centro (27,7%) y en el municipio (29,2%). Por el contrario, en los niveles de estudios medios y superiores, Embajadores suele registrar porcentajes inferiores a los del distrito y el municipio: por ejemplo, su 7,5% de diplomados y su 12,7% de licenciados, resultarán claramente inferiores al peso de los mismos en el distrito (9,1% y 16,8% respectivamente) y el municipio (9% y 14,1%). Estos datos podríamos completarlos, finalmente, haciendo referencia a algunas de las características demográficas de la población de Embajadores y, más concretamente, a sus niveles de envejecimiento [TABLA 6.24. y FIGURA 6.3.], que, indirectamente, pueden ser empleados como otro indicador de la presencia de población de menores recursos.

**TABLA 6.24. POBLACIÓN DE 65 AÑOS O MÁS SEGÚN ÁMBITO ESPACIAL DE REFERENCIA.**

	65 AÑOS Y MÁS		75 AÑOS Y MÁS		85 AÑOS Y MÁS	
MADRID	601.731	18,6	311.021	9,6	79.141	2,4
CENTRO	23.665	16,5	13.919	9,8	4.287	3,0
EMBAJADORES	7.713	15,6	4.648	9,4	1.380	2,8

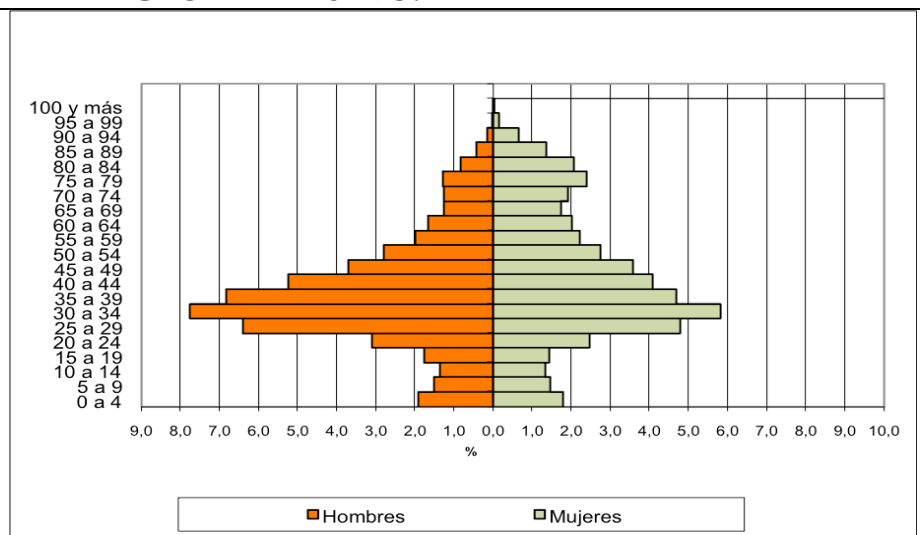
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Explotación estadística del Padrón Municipal de Habitantes* revisado a 1 de enero de 2.008, Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

En términos generales, podemos apreciar que Embajadores registra una significativa presencia de población de 65 años o más (15,6% del total de su población). Sin embargo, los valores del barrio son bastante similares, incluso algo inferiores, a los del conjunto del municipio (18,6%) y a los del distrito (16,5%), que apuntan así a un rasgo característico del conjunto de la población de Madrid y de España: su notable envejecimiento y la feminización del mismo conforme se incrementa la edad de la población [FIGURA 6.3.]. Lo que también podemos destacar es la importancia en Embajadores del «envejecimiento del envejecimiento», con algunos porcentajes por encima incluso del municipio (por ejemplo en lo que se refiere a población de 85 años y más). Sin embargo, la pirámide de edad de la población de Embajadores refleja también el importante peso de las franjas de edad intermedias, aquellas más vinculadas a la población activa, así como, en términos generales, un mayor grado de rejuvenecimiento de la población en comparación con otros barrios del distrito Centro y del municipio. Esta inversión de la que era una clara señal de identidad de Embajadores y del conjunto del centro urbano (la pérdida de población y su envejecimiento) creemos que debe ser ligada a la abundante llegada e instalación en el barrio de población extranjera de origen inmigrante que enseguida abordaremos.

Así, la pirámide de edad de la población de Embajadores según nacionalidad [FIGURA 6.4.], muestra, claramente, un mayor nivel de envejecimiento de la población española, donde el peso de las personas de 65 años y más era del 22,6%, frente al 1,1% que representan entre los extranjeros. Es decir, tal y como han señalado otras investigaciones [PUGA y CASTRO, 2.004], la llegada de población extranjera (en su mayoría inmigración económica, es decir, población relativamente joven en edad de trabajar) al centro urbano (y a Embajadores) habría conllevado un importante rejuvenecimiento de su población. Esto permitiría dar cuenta, por otro lado, del mayor peso de la población de 65 años o más en el municipio que señalábamos hace un momento: a 1 de enero de 2.008, la presencia de extranjeros en el conjunto del municipio –16,9% de la población– era notablemente inferior a la del distrito Centro –26,7%– y a la de Embajadores –32,5%–. De hecho, prestando atención únicamente a la población de nacionalidad española vemos cómo el peso en la misma de la población de 65 años y más en Embajadores (22,6%) es algo superior al del municipio (22%) e incluso al del distrito (22,1%). En definitiva, Embajadores se va a caracterizar por estar compuesto por una población española algo más envejecida que la del resto del municipio y el

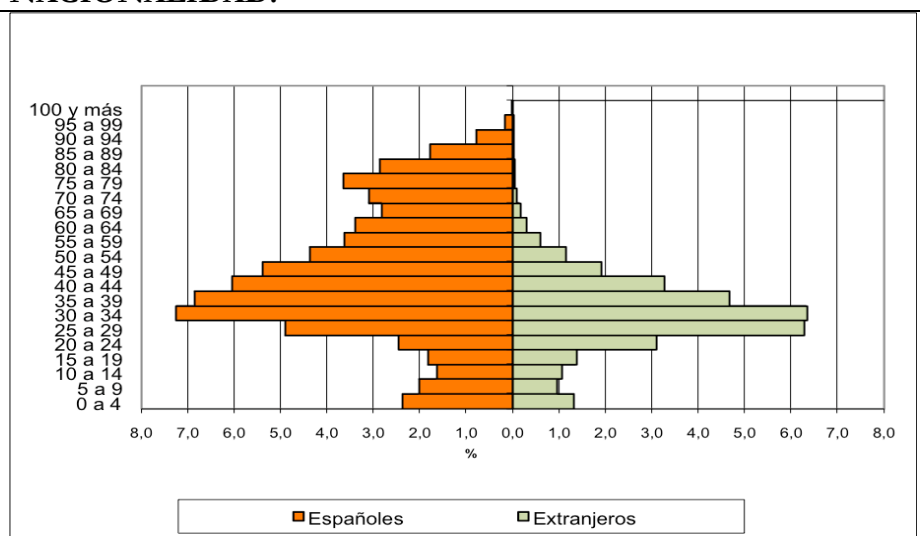
distrito (sabiendo como sabemos, no obstante, el fuerte grado de envejecimiento que ya de por sí tiene la población española).

**FIGURA 6.3. POBLACIÓN TOTAL DE EMBAJADORES POR EDAD AGRUPADA Y SEXO.**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Explotación estadística del Padrón Municipal de Habitantes* revisado a 1 de enero de 2.008, Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

**FIGURA 6.4. POBLACIÓN DE EMBAJADORES POR EDAD Y NACIONALIDAD.**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Explotación estadística del Padrón Municipal de Habitantes* revisado a 1 de enero de 2.008, Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

De este modo, nos encontramos con que, al margen de la población extranjera (una población joven que supone casi un tercio del total de la población del barrio pero cuya condición de inmigrante no invita a presuponerles como dotados de grandes recursos financieros), una cuarta parte de la población española de Embajadores tiene 65 años o más (el 66,2% de las mismas muje-

res), con un peso destacado de los pensionistas, que según datos del censo de 2.001, representaban el 23,8% de la población de 16 años o más del barrio (el 26,7% en el caso de las mujeres, pensionistas de las que el 40,9% lo eran por viudedad), un porcentaje semejante al del distrito (22,5%) y superior al del municipio (20,5%). Por otro lado, debemos subrayar que el 33,9% de las personas de 65 años o más de Embajadores (el 40,8% si son mujeres) viven solas, superando notablemente el 22,3% registrado en el municipio (29,5% en el caso de las mujeres), así como el 32% del distrito (37,9% en el caso de las mujeres) [TABLAS 6.25. y 6.26.], datos todos ellos que parecen confirmar la importante presencia de población con pocos recursos en Lavapiés que venimos apuntando.

**TABLA 6.25. PERSONAS DE 65 AÑOS Y MÁS QUE VIVEN SOLAS SEGÚN ÁMBITO ESPACIAL DE REFERENCIA.**

	Población 65 años y más	65 años y más que viven solos	Población 75 años y más	75 años y más que viven solos	Población 85 años y más	85 años y más que viven solos
MADRID	601.731	134.315	311.021	87.966	79.141	26.253
	100	22,3	100	28,3	100	33,2
CENTRO	23.665	7.561	13.919	5.046	4.287	1.780
	100	32,0	100	36,3	100	41,5
EMBAJADORES	7.713	2.612	4.648	1.807	1.380	624
	100	33,9	100	38,9	100	45,2

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Explotación estadística del Padrón Municipal de Habitantes* revisado a 1 de enero de 2.008, Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

**TABLA 6.26. MUJERES DE 65 AÑOS Y MÁS QUE VIVEN SOLAS SEGÚN ÁMBITO ESPACIAL DE REFERENCIA.**

	Mujeres de 65 años y más	Mujeres de 65 años y más que viven solas	Mujeres de 75 años y más	Mujeres de 75 años y más que viven solas	Mujeres de 85 años y más	Mujeres de 85 años y más que viven solas
MADRID	368.363	108.740	201.274	73.378	57.294	22.076
	100	29,5	100	36,5	100	38,5
CENTRO	15.627	5.918	9.843	4.227	3.382	1.550
	100	37,9	100	42,9	100	45,8
EMBAJADORES	5.097	2.079	3.289	1.521	1.076	534
	100	40,8	100	46,2	100	49,6

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la *Explotación estadística del Padrón Municipal de Habitantes* revisado a 1 de enero de 2.008, Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

Así pues, sin pretender ser exhaustivos, estos datos pueden servirnos como indicadores de hasta qué punto Lavapiés ha mantenido un perfil de población de pocos recursos (que se traduciría en menores niveles de renta, en niveles formativos alcanzados inferiores, en un mayor grado de temporalidad en la contratación, así como en mayores índices de paro, etc.). Rasgo éste que, tal y como ya señalábamos, parece haber constituido una característica recurrente a lo largo de su historia, por más que muchas de estas señas de identidad puedan estar cambiando en los últimos años (como consecuencia de la llegada de población con mayores recursos y niveles formativos, por el rejuvenecimiento de la población vinculado al asentamiento de población inmigrante, etc.).

*Un parque de viviendas deteriorado que se perpetúa en el tiempo*<sup>222</sup>

Además de los datos sobre la población y el tejido económico, un pequeño recorrido por las características del parque de viviendas puede ayudarnos a justificar nuestra consideración de Lavapiés como un espacio social urbanísticamente degradado y con una población empobrecida. Por ejemplo, según los datos del último *Censo de Población y Viviendas* (2.001) del Instituto Nacional de Estadística (INE) referidos a las viviendas familiares principales<sup>223</sup>, podemos apreciar que, aunque la propiedad sea el régimen de tenencia mayoritario en todos los ámbitos espaciales considerados, los porcentajes de vivienda en alquiler varían muy notablemente entre el municipio (16,5%), el distrito Centro (36%) y Embajadores (35,8%), siendo sin duda muy superior en el conjunto del centro urbano (Lavapiés incluido) [TABLA 6.27.]. De hecho, la presencia de vivienda en alquiler en Embajadores parece haberse ido reduciendo recientemente, tal y como muestran los datos del Censo de 1.970, según los cuales el 57,8% de las viviendas ocupadas en el barrio lo eran en régimen de alquiler (datos extraídos del *Plan de Actuación Inmediata* del distrito Centro [COPLACO, 1.982: 33]). El Censo de 1.991 registraba ya una importante caída del peso de la vivienda en alquiler en Embajadores –que suponía un 39% sobre el total de las viviendas familiares principales–, por más que mantenía un peso muy notable y, en todo caso, muy superior al del conjunto del municipio (18,9%) y muy próximo al del distrito Centro (40,7%), que era el distrito que acogía la mayor concentración de viviendas en alquiler de todo el municipio.

**TABLA 6.27. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES POR RÉGIMEN DE TENENCIA, 2.001.**

	Total	En propiedad	En alquiler	Cedida gratis o a bajo precio por otro hogar, empresa...	Otra forma
Madrid	1.080.306	848.738	178.501	23.996	29.071
	100	78,6	16,5	2,2	2,7
Centro	56.424	33.361	20.288	1.324	1.451
	100	59,1	36,0	2,3	2,6
Embajadores	18.991	11.364	6.795	372	460
	100	59,8	35,8	2,0	2,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

<sup>222</sup> En lo que se refiere a las características del parque de viviendas de Embajadores, la fuente de información más fiable y detallada sigue siendo el *Censo de Población y Viviendas* que realiza el INE cada 10 años. En este apartado vamos a usar, básicamente, el último disponible (del año 2.001). Esta fuente tiene la desventaja de la antigüedad de los datos (aunque las viviendas cambian más lentamente que las poblaciones, todo sea dicho). No obstante, además de por su amplitud y calidad, estos datos pueden sernos útiles de cara a estimar el impacto de las características del parque de viviendas sobre la llegada de población extranjera al barrio pues es, precisamente, en torno al año 2.001, como veremos más abajo, cuando la presencia de población extranjera en Embajadores se duplica (pasando del 9,2% en 2.000 al 16,5% en 2.001), previamente ya había población extranjera (1,6% en 1.986; 5,3% en 1.996), pero es a partir del año 2.001 cuando su llegada al barrio se acelerará de forma más evidente.

<sup>223</sup> Viviendas que son las mayoritarias en Embajadores (65,9% de las viviendas familiares del barrio) y que aglutinan al grueso de la población residente en el barrio, ya que el resto de viviendas se encuentran desocupadas (22,6%) o son viviendas secundarias (9,9%).



La fuerte presencia histórica de vivienda en alquiler en Embajadores (con un peso importante de los alquileres «baratos», hoy por hoy, como veremos, matizado), junto al hecho mismo de su centralidad urbana (adquirida conforme avanzó el crecimiento metropolitano de la ciudad al que ya nos hemos referido) y su proximidad a lugares de ocio, consumo y mercados de trabajo urbanos, creemos que habrían actuado como un importante factor de atracción hacia el barrio (y el distrito Centro) de población de escasos recursos económicos a lo largo de la historia, al igual que habría actuado más recientemente (al menos en un primer momento), como factor de atracción de población extranjera de origen y condición inmigrante<sup>224</sup>.

**TABLA 6.28. ZONAS DE ALTA DENSIDAD INMIGRATORIA EN EL MUNICIPIO DE MADRID, 2.001.**

Zona	Distrito	% inmi- grantes	% viviendas (1.991) en alquiler	% viviendas (1.991) de -40 m2	% viviendas (1.991) ante- riores 1.951
Lavapiés	Centro	28,09	38,71	41,03	83,11
Barrio de Sol	Centro	34,08	45,24	15,42	91,91
Fuencarral-Hortaleza	Centro	26,82	41,30	30,33	85,20
Pº Delicias-Legazpi	Arganzuela	28,63	27,91	25,49	64,67
Cuatro Caminos-Tetuán	Tetuán	27,01	31,21	25,59	52,56
Puerta del Angel	Latina	23,74	36,46	19,76	60,97
Gnral Ricardos-Urgel	Carabanchel	23,09	26,97	11,81	26,84
Puerta Bonita- C. Viejo de Leganés	Carabanchel	22,60	16,17	5,66	2,14
C/ La Oca	Carabanchel	24,71	13,39	6,36	2,89
M. Usera-Almendrales- Zofío	Usera	25,61	21,67	10,37	10,05
Puente de Vallecas	Pte. de Vallecas	23,47	30,72	30,98	45,43
Pueblo Nuevo-Quintana	Ciudad Lineal	23,25	16,13	8,20	3,71
Col. Lucentum	Villaverde	22,30	9,73	3,94	0,63
San Cristóbal	Villaverde	24,75	4,08	7,58	1,04
Municipio de Madrid		10,50	18,93	9,70	22,50

Fuente: [MONTOLIÚ y DUQUE, 2.003: 47]

De hecho, otros estudios basados en análisis por secciones censales de la distribución geográfica en el municipio madrileño de la población extranjera de origen inmigrante y realizados a partir de los datos del Censo de 2.001, han señalado que de 2.358 secciones de las que consta el municipio, solo 291 (el 12,4% de las secciones, que acogerían el 12,58% de la población total) concentraban casi un tercio (el 30,71%) de los inmigrantes empadronados en Madrid, destacando

<sup>224</sup> Recordemos que el distrito Centro es el distrito de Madrid con mayor peso relativo de población de nacionalidad extranjera (26,7% a 1 de enero de 2.008 y 20,0% a 1 de enero de 2.002) y, al mismo tiempo, con mayor porcentaje de vivienda en alquiler (36% en 2.001) y que Embajadores era, de hecho, el barrio de Madrid con mayor número absoluto de viviendas en alquiler (6.795) en 2.001. Lo curioso y significativo es que este mismo parque de viviendas en alquiler (y, más recientemente, en venta) en pleno centro urbano y a precios comparativamente más baratos, junto a los procesos de renovación urbana emprendidos por la Administración (y de revalorización material y simbólica del barrio vía la instalación, en algunas zonas, de instituciones culturales, galerías de arte...), son los que atraerán también al barrio a una población autóctona dotada, por lo general, de mayores recursos que los viejos vecinos «autóctonos» y los nuevos vecinos de origen inmigrante. La coexistencia de estas dos fuerzas contradictorias (un entorno urbano degradado y la llegada de población de mayores recursos) es bastante común y, de hecho, constitutiva, de lo que suele entenderse por procesos de *gentrificación* urbana.

áreas como: el distrito Centro (entre ellas Lavapiés), Tetuán, Arganzuela, Usera y Puente de Vallecas [MONTOLIÚ y DUQUE, 2.003: 52] [TABLA 6.28.]. Estaríamos así ante una distribución territorial en absoluto aleatoria influida en gran medida (aunque no exclusivamente, pues habría que considerar otros aspectos como los efectos de las redes sociales) por la disponibilidad de viviendas en alquiler, más abundantes en las zonas centrales y antiguas de la ciudad, cuyos bajos estándares de habitabilidad (obsolescencia, tamaño, escasez de instalaciones...) las hacían poco atractivas para la mayoría de la población autóctona [IBID.]<sup>225</sup>.

En el caso de Embajadores, los bajos estándares de habitabilidad de su parque de vivienda quedaría patente, por ejemplo, en el hecho de que la gran mayoría del mismo (el 79,7%) se construyó con anterioridad a 1.950, mostrando, como era de esperar, un grado de envejecimiento muy superior al del municipio, donde las viviendas construidas con anterioridad a 1.950 representan, únicamente, el 17,1% (en el distrito Centro el porcentaje sería del 77,3%) [TABLA 6.29]. Si a ello le añadimos que el 64,9% de las viviendas han sido construidas con anterioridad a 1.920 (frente al 63,7% del distrito y el 6% del municipio) y que casi la mitad (el 43,5%) tiene más de un siglo (frente al 46,4% del distrito y el 3,4% del municipio), podemos confirmar que, en el caso de Embajadores, se trata de un parque de viviendas notablemente envejecido.

**TABLA 6.29. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN AÑO DE CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO.**

	Año de construcción (agregado)				
	Total	Antes de 1.900	1.900-1.920	1.921-1.940	1.941-1.950
Madrid	1.080.306	36.522	28.313	64.044	56.667
	100,0	3,4	2,6	5,9	5,2
Centro	56.424	26.157	9.781	4.764	2.948
	100,0	46,4	17,3	8,4	5,2
Embajadores	18.991	8.269	4.063	1.734	1.083
	100	43,5	21,4	9,1	5,7
	<b>1.951-1.960</b>	<b>1.961-1.970</b>	<b>1.971-1.980</b>	<b>1.981-1.990</b>	<b>1.991-2.001</b>
Madrid	161.138	312.452	209.382	102.535	104.778
	14,9	28,9	19,4	9,5	9,7
Centro	1.858	2.411	2.860	2.291	2.462
	3,3	4,3	5,1	4,1	4,4
Embajadores	439	823	1.121	449	911
	2,3	4,3	5,9	2,4	4,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

<sup>225</sup> La importancia del mercado de vivienda en alquiler como factor de atracción de población inmigrante (además de otros factores como su precio, la centralidad, etc.) ha sido también señalada por [CORTÉS y NAVARRETE, 2.007]. A partir de datos desagregados del *Censo de Población y Vivienda de 2.001*, estos autores señalan [IBID.: 12], por ejemplo, que el 72,67% de los extranjeros en España viven en régimen de alquiler, frente al 12,76% de los españoles (cifras que en un estudio anterior basado en la misma fuente eran, no obstante, del 58% entre los inmigrantes y del 9% entre los españoles [CORTÉS, MENÉNDEZ y NAVARRETE, 2.004: 135]). Otros estudios [COLECTIVO IOÉ, 2.005: 95 y 97] basados en una encuesta realizada en 2.004-2.005 a 909 extranjeros procedentes de países periféricos, han señalado que el 77,6% de los mismos vivía en alquiler (el 65% de quienes llevaban menos de dos años residiendo en España vivirían, de hecho, subarrendados).

La gran antigüedad de las viviendas de Embajadores —característica compartida, no obstante, con todo el distrito Centro— no tendría porqué significar, necesariamente, una degradación del alojamiento o la existencia de malas condiciones de habitabilidad. Sin embargo, sí parece ser lo que ocurre a menudo en el barrio (o al menos de manera más habitual que en el conjunto del municipio y del distrito Centro). Así, por ejemplo, los datos disponibles no permiten apreciar [TABLA 6.30.] que el 5% de las viviendas familiares principales de Embajadores no cuentan con baño o aseo dentro de la misma (frente al 3,7% que representa ese tipo de vivienda en el distrito y el 1,2% en el municipio), que un 85,1% no tiene sistemas de refrigeración (frente al 82,4% de las del distrito y el 76,6% de las del municipio) y que un 50,7% no dispone de calefacción (frente al 43,7% que representan en el distrito y el 19,9% en el municipio).

**TABLA 6.30. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN LAS INSTALACIONES DE LA VIVIENDA.**

	Total	Dispone de servicio o aseo dentro de la vivienda		Refrigeración	
		Sí	No	Sí	No
Madrid	1.080.306	1.067.813	12.493	252.921	827.385
	100,0	98,8	1,2	23,4	76,6
Centro	56.424	54.338	2.086	9.939	46.485
	100,0	96,3	3,7	17,6	82,4
Embajadores	18.991	18.041	950	2.831	16.160
	100,0	95,0	5,0	14,9	85,1
<b>Calefacción</b>					
		Sí		No	
		Colectiva	Individual	Tiene algún aparato calentador	Sin ningún medio
Madrid	316.920		547.931	190.611	24.844
	29,3		50,7	17,6	2,3
Centro	7.930		23.827	21.224	3.443
	14,1		42,2	37,6	6,1
Embajadores	2.317		7.034	8.266	1.374
	12,2		37,0	43,5	7,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

Por otro lado, los datos sobre el estado de los edificios y de las viviendas parecen confirmar la presencia en Embajadores de una importante bolsa de infravivienda con malas condiciones de habitabilidad. El 43,5% de los edificios donde se encuentran las viviendas familiares principales presentan problemas de habitabilidad: el 29% tienen un estado deficiente, el 12,6% está en mal estado y el 1,9% se encuentra directamente en estado de ruina [TABLA 6.31.]. Estaríamos ante porcentajes muy superiores a los del municipio y a los del propio distrito, donde tan sólo un 8,8% y un 29,4% respectivamente de los edificios de las viviendas principales tendrían algún tipo de problema de habitabilidad. Los datos sobre el estado de la vivienda parecen arrojar resultados semejantes en lo que respecta a las malas condiciones de habitabilidad de una parte importante de las

viviendas de Embajadores, donde el 48,1% de las mismas, es decir, casi la mitad (muy por encima del 34,4% del distrito y del 11,8% del municipio), tienen algún tipo de problema de habitabilidad, ya sea por encontrarse en estado de ruina (1,9%), por tener problemas estructurales graves (12,6%) o moderados (29%), o bien por tener problemas en las instalaciones (4,6%) [TABLA 6.32].

**TABLA 6.31. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN ESTADO DEL EDIFICIO.**

	Estado del edificio					
	Total	Ruinoso	Malo	Deficiente	Bueno	No consta
Madrid	1.080.306	6.382	20.829	67.687	980.933	4.475
	100,0	0,6	1,9	6,3	90,8	0,4
Centro	56.424	658	5.105	10.816	38.953	892
	100,0	1,2	9,0	19,2	69,0	1,6
Embajadores	18.991	355	2.389	5.513	10.635	99
	100,0	1,9	12,6	29,0	56,0	0,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

**TABLA 6.32. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN ESTADO DE LA VIVIENDA.**

	Estado de la vivienda (1)						
	Total vivi- endas prin- cipales	Tipo I (Ruina)	Tipo II (Prob. Estruc. Graves)	Tipo III (Prob. Estruc. Mod- erados)	Tipo IV (Problemas Instalaciones)	Tipo V (Buen Estado)	No consta (2)
Madrid	1.080.306	6.382	20.829	67.687	28.158	952.775	4.475
	100	0,6	1,9	6,3	3	88	0
Centro	56.424	658	5.105	10.816	2.905	36.048	892
	100	1,2	9,0	19,2	5	64	2
Embajadores	18.991	355	2.389	5.513	883	9.752	99
	100	1,9	12,6	29,0	4,6	51,4	0,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

(1) Variable generada con la información de estado del edificio e instalaciones básicas de 'Estado del Edificio' e 'Instalaciones del Edificio': Tipo I: Estado ruinoso; Tipo II: Estado malo; Tipo III: Estado deficiente; Tipo IV: Estado bueno y carece al menos de una instalación básica; Tipo V: Estado bueno y no carece de ninguna instalación básica.

(2) No consta la información de las instalaciones en las viviendas situadas en edificios principalmente de locales

Al mal estado de conservación y a las malas condiciones de habitabilidad de una parte considerable de las viviendas principales de Embajadores se añadiría su alto nivel de ocupación, no tanto en términos absolutos (donde la ocupación media de las viviendas en lo que a número de personas se refiere es bastante similar al resto del distrito y del municipio, sino en términos relativos, es decir, en relación al número de viviendas por edificio [TABLA 6.33] y de personas según espacio disponible (metros cuadrados y habitaciones) [TABLA 6.34].

**TABLA 6.33. EDIFICIOS DESTINADOS PRINCIPALMENTE A VIVIENDAS SEGÚN NÚMERO DE VIVIENDAS EN EL EDIFICIO.**

		Total	1	2	3	4	5-9	10-19	20-39	40 y +	No consta
CIUDAD DE MADRID		134.873	46.675	7.481	3.999	3.764	21.613	29.363	16.445	5.173	360
		100,0	34,6	5,5	3,0	2,8	16,0	21,8	12,2	3,8	0,3
CENTRO		6.586	602	110	126	239	1.662	2.505	1.102	221	19
		100,0	9,1	1,7	1,9	3,6	25,2	38,0	16,7	3,4	0,3
EMBAJADORES		1.766	110	29	36	50	366	654	423	94	4
		100,0	6,2	1,6	2,0	2,8	20,7	37,0	24,0	5,3	0,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

**TABLA 6.34. INDICADORES DE VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES POR DISTRITOS Y BARRIOS.**

		Densidad Habitacional (1)			Hacinamiento (2)		
	Total	Densidad Crítica	Densidad Moderada	Densidad Satisfactoria	Crítico	Moderado	No hacinamiento
Madrid	1.080.306	43.239	373.844	663.223	4.213	26.240	1.049.853
	100	4,0	34,6	61,4	0,4	2,4	97,2
Centro	56.424	5.675	17.694	33.055	621	2.465	53.338
	100	10	31	59	1,1	4,4	94,5
Embajadores	18.991	2.076	6.318	10.597	329	1.123	17.539
	100	10,9	33,3	55,8	1,7	5,9	92,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

(1) Densidad habitacional: es la relación entre (Nº habitaciones -1)/ Nº de personas: Crítica: menos de 0,5; Moderada: de 0,5 a 1; Satisfactoria: más de 1.

(2) Hacinamiento: es la relación entre Superficie/ Nº personas: Crítico: menos de 6 m<sup>2</sup>; Moderado: de 6 a 10 m<sup>2</sup>; No hacinamiento: más de 10 m<sup>2</sup>.

**TABLA 6.35. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN SUPERFICIE ÚTIL.**

	Total	Hasta 29 m <sup>2</sup>	30 - 45 m <sup>2</sup>	46 - 60 m <sup>2</sup>	61 - 75 m <sup>2</sup>	76 - 90 m <sup>2</sup>
MADRID	1.080.306	13.484	97.977	231.958	239.224	225.319
	100,0	1,2	9,1	21,5	22,1	20,9
CENTRO	56.424	4.094	12.178	11.263	8.193	7.659
	100,0	7,3	21,6	20,0	14,5	13,6
EMBAJADORES	18.991	1.898	5.015	4.136	2.853	2.386
	100,0	10,0	26,4	21,8	15,0	12,6
	Total	91 - 105 m <sup>2</sup>	106-120 m <sup>2</sup>	121 - 150 m <sup>2</sup>	151 - 180 m <sup>2</sup>	Más de 180 m <sup>2</sup>
MADRID	1.080.306	123.053	57.442	44.694	19.508	27.647
	100,0	11,4	5,3	4,1	1,8	2,6
CENTRO	56.424	4.939	2.816	2.567	1.209	1.506
	100,0	8,8	5,0	4,5	2,1	2,7
EMBAJADORES	18.991	1.279	629	451	161	183
	100,0	6,7	3,3	2,4	0,8	1,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

En Embajadores, más de una cuarta parte (29,3%) de los edificios destinados principalmente a viviendas tenían 20 ó más viviendas (y el 5,3% 40 ó más viviendas), mientras que ese tipo de edificios representaban únicamente el 20,1% en el distrito (3,4% de 40 o más viviendas) y el 16% en el municipio (3,8% de 40 ó más viviendas). Inversamente, sólo el 12,6% de los edificios de viviendas en Embajadores tenían menos de 5 viviendas, cuando este porcentaje alcanzaba el 16,3% en el caso del distrito y el 45,9% en el conjunto del municipio. Por otro lado, sólo un 55,8% de las viviendas familiares principales de Embajadores tienen una densidad habitacional satisfactoria (una habitación para cada persona), porcentaje que, sin embargo, es del 59% en el distrito y del 61,4% en el municipio. Inversamente, Embajadores registraría una densidad crítica del 10,9%, porcentaje notablemente superior al presente en el conjunto del municipio (4%) y ligeramente mayor al del distrito (10%).

**TABLA 6.36. VIVIENDAS FAMILIARES PRINCIPALES SEGÚN LOS PROBLEMAS EN EL ENTORNO DE LA VIVIENDA.**

Problemas que padece la vivienda							
	Total	Ruidos exteriores		Contaminación o malos olores		Poca limpieza en las calles	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No
Madrid	1.080.306	418.607	661.699	279.060	801.246	467.291	613.015
	100,0	38,7	61,3	25,8	74,2	43,3	56,7
Centro	56.424	26.530	29.894	18.826	37.598	31.192	25.232
	100,0	47,0	53,0	33,4	66,6	55,3	44,7
Embajadores	18.991	8.251	10.740	6.198	12.793	12.237	6.754
	100,0	43,4	56,6	32,6	67,4	64,4	35,6
	Malas comunicaciones		Pocas zonas verdes		Delincuencia o vandalismo		
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
Madrid	157.818	922.488	346.958	733.348	450.624	629.682	
	14,6	85,4	32,1	67,9	41,7	58,3	
Centro	2.097	54.327	34.685	21.739	37.409	19.015	
	3,7	96,3	61,5	38,5	66,3	33,7	
Embajadores	716	18.275	14.005	4.986	14.485	4.506	
	3,8	96,2	73,7	26,3	76,3	23,7	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

En lo que al hacinamiento se refiere, aunque su presencia es minoritaria en términos generales (un 7,6% en sus diferentes formas: un 1,7% crítico y un 5,9% moderado), sí es nuevamente superior al que encontramos en el distrito (5,5%) y en el municipio (2,8%). Este mayor grado de hacinamiento no sería tanto el resultado de un mayor número de ocupantes por vivienda (como ya avanzábamos la media de ocupación en el barrio –2,20 personas por vivienda, desviación típica de 1,57– es bastante cercana, a veces incluso inferior, a la del distrito –2,19, desviación típica de 1,54– y el municipio –2,71, desviación típica de 1,52–) sino de un tamaño de las viviendas notablemente

inferior en el caso de Embajadores [TABLA 6.35.]. Por ejemplo, en Embajadores el 58,2% de las viviendas tiene una superficie disponible inferior a 60 metros cuadrados (con un 36,4% con menos de 45 m<sup>2</sup> y un 10% con menos de 29m<sup>2</sup>), mientras que en el distrito ese tipo de viviendas representa el 48,9% (28,9% las de menos de 45m<sup>2</sup> y 7,3% las de menos de 29 m<sup>2</sup>) y en el municipio tan sólo el 31,8% (10,3% las de menos de 45 m<sup>2</sup> y 1,2% las de menos de 29 m<sup>2</sup>). Finalmente, podríamos señalar que a estas pésimas condiciones de una parte importante de las viviendas y los edificios de Embajadores se podría añadir la propia degradación del entorno urbano, degradación a la que podríamos aproximarnos, parcial e indirectamente, a partir de la valoración subjetiva que hacen del mismo sus habitantes [TABLA 6.36].

La mayoría de los problemas recogidos por el Censo son aspectos compartidos por todos los barrios del distrito Centro, siendo problemas que, salvo la cuestión del transporte y las comunicaciones, son padecidos en mayor grado por sus habitantes que por el resto de vecinos del municipio, al ser problemas vinculados a la propia configuración del distrito como espacio de ocio y comercio privilegiado para el conjunto del municipio y la región. No es así de extrañar que los residentes de Embajadores y del distrito Centro se quejen en mucha mayor medida que el resto de vecinos del municipio sobre el ruido (un 43,4% de los vecinos de Embajadores lo consideran un problema, frente al 47% de los del distrito y el 38,7% de los del municipio), la contaminación y los malos olores (el 32,6% en Embajadores, frente al 33,4% del distrito y el 25,8% del municipio).

Otro problema compartido por el centro urbano, aunque llama la atención que su denuncia como problema sea considerablemente superior en Embajadores que en el resto del distrito, sería el de la ausencia de zonas verdes (73,7% de los vecinos del barrio se quejan de este problema, frente al 61,5% de los vecinos del distrito Centro y el 32,1% de los del municipio), así como el de la suciedad y la poca limpieza (el 64,4% en Embajadores, frente al 55,3% del distrito y el 43,3% del municipio). Por último, otro problema que Embajadores comparte con el conjunto del distrito y que llama la atención el que sea, sin embargo, mucho más remarcado por sus vecinos que por el resto de habitantes del distrito y del municipio, es el de la delincuencia, que constituye un problema para el 76,3% de los vecinos del barrio, frente al 66,3% de los del distrito y el 41,7% de los del municipio.

Más allá de la exactitud o no de esta percepción subjetiva de la peligrosidad del barrio, lo que nos interesa destacar aquí es la existencia (a veces, sobre todo, para quienes no viven o conocen de cerca el barrio) de un imaginario sobre Embajadores (sin duda no el único, pero sí recurrente en una parte de la población) que concibe al barrio como un espacio conflictivo, peligroso y degradado (visión que convive, no obstante, de manera paradójica, con una mirada más positiva, a veces

un tanto folclórica, sobre su carácter *multicultural*) que reforzará en términos simbólicos la configuración de Lavapiés como un espacio social y urbanísticamente degradado<sup>226</sup>.

**TABLA 6.37. TITULARES DE PERIÓDICOS DE TIRADA NACIONAL CON REFERENCIA (NEGATIVA) AL BARRIO DE LAVAPIÉS.**

TITULAR	FUENTE
«El 70% de los robos de Centro son cometidos por menores de Lavapiés»	EL PAÍS, 16-4-2.000
«Lavapiés, el barrio se enciende. Actúan como una familia, se les conoce como la 'banda del pegamento' y tienen aterrorizado a Lavapiés»	EL PAÍS, 30-4-2.000
«La policía detiene a 368 inmigrantes en Lavapiés en los últimos tres meses»	EL PAÍS, 2-5-2.000
«Una pelea entre chinos y magrebíes en Lavapiés acaba con tres heridos»	EL PAÍS, 9-5-2.000
«Dos heridos por arma blanca en una reyerta en el barrio de Lavapiés»	EL PAÍS, 7-1-2.001
«Diez ONG atenderán en Lavapiés a niños e indigentes con una subvención municipal»	EL PAÍS, 7-6-2.001
«¿Honrados vendedores de Lavapiés o viles terroristas de Al Qaeda?»	EL MUNDO, 11-1-2.002
«La policía se incauta de más de 7.000 compactos pirata en Lavapiés»	EL PAÍS, 11-5-2.002
«Gallardón se adentra en Lavapiés. El aspirante del PP inicia su periplo electoral por los distritos visitando uno de los barrios más problemáticos»	EL PAÍS, 26-4-2.003
«Detenido un melillense que se reunió la víspera del 11-M en Lavapiés con uno de los suicidas de Leganés»	EL MUNDO, 4-2-2.005
«Jamal Zougam dice que no sabía nada cuando le detuvieron el 13 de marzo en su tienda de Lavapiés»	EL MUNDO, 2-6-2.005
«Lavapiés. Musulmanes: liberales y terroristas»	ABC, 27-11-2.005
«Lavapiés, cosmopolita y abandonado. Indigentes, traficantes y atracadores conviven con la modernidad en una de las zonas más mestizas de la capital»	EL PAÍS, 24-4-2.006
«Un joven marroquí, apuñalado cuando intentaba cometer un robo en el barrio de Lavapiés»	EL MUNDO, 19-5-2.006
«Noches de bebida, droga y marginalidad en la plaza [de Lavapiés]»	ABC, 26-9-2.006
«La estela "yihadista" del barrio de Lavapiés»	ABC, 19-3-2.007
«Lavapiés. Viernes 23 de marzo. 14.00. Nuevos vecinos del barrio se organizan en Internet para reclamar seguridad y salubridad»	EL PAÍS, 24-3-2.007
«Vecinos de Lavapiés denuncian el deterioro progresivo del barrio en el último año»	EL MUNDO, 25-3-2.007
«Un testigo dice que "El Chino" compró las tarjetas en el local de Lavapiés»	ABC, 18-5-2.007
«Cuando en las clases no queda ningún alumno español»	EL MUNDO, 8-10-2.007
«La nueva "banda del pegamento". Tiene atemorizados a los vecinos [de Lavapiés]»	EL MUNDO, 7-11-2.007
«Esnífan el disolvente y se vuelven locos»	ABC, 17-12-2.007

Fuente: elaboración propia a partir de las ediciones digitales e impresas de los diarios: *El País*, *El Mundo*, *ABC*.

A modo de simple ejemplo –y sin pretensiones de representatividad cuantitativa o de agotamiento de la variedad de los discursos que circulan en torno al barrio– podemos apoyarnos en un breve recorrido por algunos titulares de la prensa escrita de tirada nacional de los últimos años relacionados con Lavapiés, tanto para reflejar esa mirada negativa sobre el barrio [TABLA 6.37], como para dar cuenta de esa otra mirada más positiva (aunque no por ello menos problemática) a la búsqueda de cierto *exotismo* en Lavapiés compatible con los proyectos municipales previstos en la zona [TABLA 6.38].

<sup>226</sup> Hemos abordado con más detalle esta cuestión de la percepción social del peligro y de la representación de los procesos de cambio urbano presentes en los diferentes discursos de los vecinos (autóctonos y extranjeros) de Lavapiés en [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006] [RIESCO, 2.003b] [BARAÑANO, RIESCO y ROMERO, 2.004] [PÉREZ-AGOTE, TEJERINA y BARAÑANO, 2.010].



**TABLA 6.38. TITULARES DE PERIÓDICOS DE TIRADA NACIONAL CON REFERENCIA (POSITIVA) AL BARRIO DE LAVAPIÉS.**

TITULAR	FUENTE
«El año de la serpiente llega a Lavapiés»	EL PAÍS, 24-1-2.001
«Lavapiés se convierte este fin de semana en galería de arte»	EL PAÍS, 30-11-2.001
«Lavapiés será escenario de una serie de Telemadrid ( <i>Living Lavapiés</i> )»	EL PAÍS, 26-1-2.002
«Los vecinos de Lavapiés preparan la celebración del año nuevo chino»	EL PAÍS, 8-2-2.002
«Lavapiés, el pueblo fusión de Madrid»	EL PAÍS, 30-3-2.002
«Distrito arte. Las calles madrileñas Lavapiés, Atocha y Huertas concentran cada vez más galerías dedicadas al arte contemporáneo»	EL PAÍS, 9-2-2.003
«El universo gastronómico de Lavapiés»	EL PAÍS, 27-2-2.003
«La torre de babel en el corazón de la ciudad»	EL PAÍS, 9-5-2.003
«Integración en el distrito mestizo»	EL PAÍS, 2-8-2.003
«Lavapiés: Castizo y multiétnico»	EL PAÍS, 8-8-2.004
«En Lavapiés, la música es el lenguaje multicultural»	EL PAÍS, 3-10-2.004
«San Cayetano, San Lorenzo y la Virgen de la Paloma resucitarán el Madrid más castizo»	EL MUNDO, 8-8-2.007
«Puerto Lavapiés, el Madrid castizo y global»	EL PAÍS, 5-4-2.009
«El barrio más castizo de Madrid. Un tercio de los 55.000 empadronados en Lavapiés son extranjeros»	EL PAÍS, 10-7-2.009

Fuente: elaboración propia a partir de las ediciones digitales e impresas de los diarios: *El País*, *El Mundo*, *ABC*.

En cualquier caso, lo que parece señalarnos este recorrido general por algunas de las características recientes de la población y las viviendas de Lavapiés es la existencia de una clara línea de continuidad con su historia más o menos reciente y con su propia emergencia como espacio urbano, como *arrabal* y *barrio bajo*. El imaginario social negativo existente en torno a Lavapiés (barrio peligroso, con una población inmigrante «demasiado» numerosa, marcado por la pobreza, la suciedad y la delincuencia, degradado y falto de equipamientos, etc.), junto a las propias características de sus viviendas (antiguas, muy pequeñas y mal conservadas) y de su configuración urbana objetivamente degradada, creemos que nos ayudarían a comprender la existencia en Lavapiés durante mucho tiempo de un mercado de vivienda (en propiedad y en alquiler) relativamente más barato que en otras partes de Madrid, con la ventaja destacable de su centralidad urbana. Sin embargo, no sólo se trataría de la existencia de un parque de vivienda más barato como consecuencia de su degradación urbanística y el empobrecimiento de su población, sino que, durante años, habríamos estado, además, ante un mercado de vivienda relativamente numeroso y amplio, tanto en lo que se refiere a la vivienda en alquiler (fuertemente concentrada en el distrito Centro y, en particular, en términos absolutos, en Embajadores), como a la vivienda en propiedad de segunda mano (por el fuerte envejecimiento de los vecinos tradicionales, por la revitalización del mercado inmobiliario que supusieron los distintos programas de rehabilitación urbana, por la tendencia de las generaciones más jóvenes criadas en el barrio a abandonar el mismo en favor de emplazamientos más periféricos pero de mayor calidad y comodidad conforme constituyen nuevos hogares, etc.).

Son ambos elementos, la abundancia y el precio de la vivienda en Embajadores (junto al hecho incuestionable de su atractiva centralidad urbana), lo que, al menos en un primer momento, creemos que habría actuado como factor de atracción de las primeras oleadas de extranjeros inmi-

grantes. Una vez establecidas dichas poblaciones, el efecto de las redes sociales, la persistencia de muchas de las características del mercado de (infra)vivienda, así como la propia creación y extensión en la zona de una sólida economía «étnica» (con las facilidades y servicios que proporciona a la población inmigrante), serían factores que habrían reforzado y perpetuado la configuración de Lavapiés como barrio con fuerte presencia de población inmigrante.

## **6.2. Peculiaridades del mercado de la vivienda en Lavapiés: la (infra)vivienda como factor de atracción de población de origen inmigrante.**

El acceso a la vivienda constituye un mecanismo fundamental de integración de las poblaciones inmigrantes en las sociedades de llegada. El vínculo existente entre inmigración y vivienda se encuentra, no obstante, determinado en gran medida por la propia movilidad que define a los sujetos migrantes (en el territorio, en el mercado laboral...), una movilidad que conlleva un elevado grado de rotación de los inmigrantes en el ámbito residencial, sobre todo en las primeras etapas de la experiencia migratoria [CORTÉS, MENÉNDEZ y NAVARRETE, 2.004: 122]. No obstante, la transformación del proyecto migratorio implicará también una modificación en los usos y vínculos establecidos con los espacios habitacionales por parte de los inmigrantes. Por ejemplo, la relación con la vivienda (usos, expectativas, necesidades, acceso, etc.) no será idéntica en las etapas iniciales de los procesos migratorios (donde a la vivienda se accede, básicamente, por medio de las redes migratorias, asumiendo una función de espacio de acogida y protección desde el cual poder estructurar el proyecto migratorio), o conforme el proyecto migratorio se vaya asentando y estabilizando (vía, por ejemplo, el reagrupamiento familiar) y la vivienda pase de ser un «alojamiento» a convertirse en un «hogar» (y, a menudo, un espacio familiar) [IBID.: 128-129].

Al mismo tiempo, las pautas residenciales de las poblaciones inmigrantes en España variarán en función de si nos encontramos ante contextos rurales o urbanos [MARTÍNEZ VEIGA, 1.999 y 2.000]. En los ámbitos urbanos la ubicación de los inmigrantes habría tendido a concentrarse en viviendas antiguas de los centros metropolitanos inmersos en procesos de renovación urbana (el Raval en Barcelona, Lavapiés en Madrid...), así como en barrios periféricos compuestos por viviendas sociales o protegidas de las décadas de 1.960 y 1.970 [CORTÉS, MENÉNDEZ y NAVARRETE, 2004: 138]. La inmigración extranjera en España habría reproducido así la tendencia a ocupar los «barrios obreros» ligados a la emigración interior que tuvo lugar, también, en otros países europeos [BAROU: 2.002]. En los ámbitos rurales, por su parte, se ha registrado más bien una concentración por medio de emplazamientos diseminados (antiguos cortijos, lonjas...) situados en suelo no urbanizable. En todos los casos se trata de alojamientos con graves problemas de equi-

pamiento y localizados cerca de los campos en los que trabajan los inmigrantes [CORTÉS, MENÉNDEZ y NAVARRETE, 2004: 138].

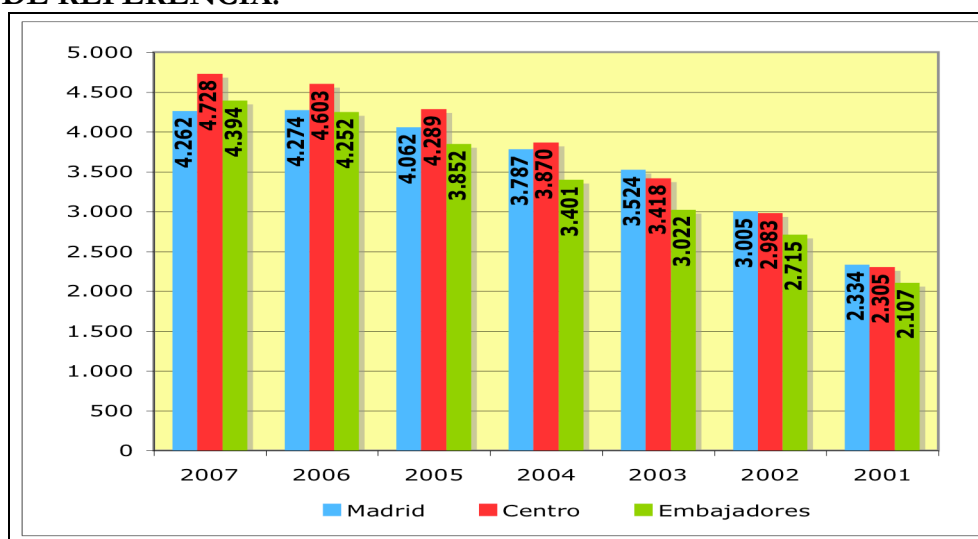
Sin embargo, a pesar de la existencia de estos y otros elementos diferenciadores (como las características socioeconómicas de las poblaciones inmigrantes, los sistemas residenciales existentes y las políticas de vivienda desarrolladas, etc.), existirían algunos rasgos comunes dentro de la situación de la inmigración en el mercado residencial. Nos referimos, por ejemplo: i) al acceso precario al alojamiento (predominio del alquiler como régimen de tenencia, ausencia frecuente de relación contractual entre propietario e inquilino, presencia recurrente de prácticas como el realquiler o el subarriendo de habitaciones a otros inmigrantes, etc.) [IBID.: 134]; ii) al deterioro o mal estado de los alojamientos ocupados (la presencia de inmigrantes habría supuesto una revitalización del mercado de infravivienda) [IBID.: 136-137]; o iii) a la fuerte carga poblacional (con la existencia de hogares de mayor tamaño entre los inmigrantes) [IBID.: 140]. Ahora bien, ¿podemos generalizar estos rasgos a Lavapiés? ¿Cuál ha sido, en su caso, el tipo de vínculo existente entre inmigración y vivienda? La población inmigrante parece vinculada, en términos generales, a determinadas modalidades habitacionales marcadas por la precariedad, pero la presencia de este tipo de poblaciones ¿sería la consecuencia de una precarización y degradación generalizadas del parque de viviendas del barrio? Dicha presencia ¿habría conllevado, o más bien requerido, de un abaratamiento significativo de los precios de la vivienda en el barrio? ¿Habría supuesto una «huída» de las poblaciones «autóctonas» que antes lo habitaban? En definitiva ¿cómo habría incidido la vivienda de Lavapiés en su transformación en lugar de asentamiento de población de origen inmigrante?

#### *¿Llegada de inmigración = degradación urbana?*

Si, como hemos dicho, la inmigración se caracteriza, en términos generales, por un acceso precario al mercado de vivienda, debemos presuponer que la concentración en Lavapiés de población extranjera de origen inmigrante ha debido estar motivada por el precio reducido de la vivienda en el barrio. Sin embargo, cuando nos acercamos de forma algo más detallada a las variaciones en los precios del mercado de vivienda en Lavapiés durante los últimos años (dejando de lado la reciente caída de precios consecuencia del estallido de la crisis inmobiliaria y financiera en España), nos encontramos con la presencia de un crecimiento sostenido y notable en los precios de la misma que parece cuestionar (o matizar) nuestra hipótesis relativa al impacto de la vivienda (y sus precios más baratos) como factor determinante del asentamiento de población extranjera de origen inmigrante en Lavapiés. Por ejemplo, resulta llamativo que, a 31 de diciembre de 2.007, el precio medio de venta del metro cuadrado de la vivienda usada (la mayoritaria en todo el distrito Centro) en Embajadores fuera inferior (4.394 €/m<sup>2</sup>) al registrado en el distrito Centro (4.728 €/m<sup>2</sup>) aun-

que, por primera vez en los últimos años, algo superior a la media del municipio (4.262 €/m<sup>2</sup>) [FIGURA 6.5.]. Es decir, Embajadores, aún siendo más barato que el distrito Centro, registraba, hasta fecha reciente, un precio medio por metro cuadrado que no era significativamente tan barato como el que cabría esperar de un espacio urbano con las características que hemos señalado más arriba. De hecho, hoy por hoy, vivir en Lavapiés no parece especialmente barato o más barato que hacerlo en otras partes de la ciudad<sup>227</sup>.

**FIGURA 6.5. EVOLUCIÓN DEL PRECIO (€) DEL METRO CUADRADO DE VIVIENDA USADA POR ÁMBITOS ESPACIALES DE REFERENCIA.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Dirección General Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes de los Informes elaborados por el Departamento de Estudios de «Idealista. Libertad y Control S.A» ([www.idealista.com](http://www.idealista.com)). Datos a 31 de diciembre de cada año.

En cuanto a la vivienda en alquiler (muy importante para las poblaciones de origen inmigrante, como hemos señalado), también de manera aproximativa podemos señalar que el coste de una habitación con derecho a cocina y baño en el barrio rondaba los 300-350 euros, mientras que un pequeño apartamento de unos 40 metros alcanzaba, como mínimo, los 700 euros [EL PAÍS, 28-12-2.007]. El diario *El Mundo* [22-6-2.007] hablaba, por otro lado, de un mínimo de 650 eu-

<sup>227</sup> A modo de ejemplo, podemos destacar que el suplemento «Propiedades» del diario *El País* (28 de diciembre de 2.007) señalaba que los precios en Lavapiés de una vivienda usada de entre 20-40 m<sup>2</sup> se situaban entre 120.000 y 250.000 €, mientras que las viviendas usadas de mayor tamaño (en torno a los 100 m<sup>2</sup>) rondaban los 360.000 € (en caso de necesitar reforma) y los 550.000 € (en caso de no necesitarla) [EL PAÍS, 20-12-2.007], es decir, precios que no eran en absoluto baratos en comparación a otras zonas de Madrid. Estas cifras no serían muy diferentes a las aportadas por el suplemento «Su Vivienda» del diario *El Mundo* (22 de junio de 2.007), el cual, a partir de la información de distintos operadores inmobiliarios de la zona, situaba el precio de una vivienda usada de 30 m<sup>2</sup> más o menos rehabilitada a partir de los 180.000 euros (200.000 € mínimo en el caso de aproximarnos a la zona del museo Reina Sofía) [EL MUNDO, 22-6-2.007].

La vivienda nueva, muy escasa en el barrio, registraría una fuerte demanda y precios elevados que, según la información proporcionada por el diario *El País*, habría visto incrementarse el precio medio del metro cuadrado de 4.200 euros a mediados de 2.006, a 5.200 euros a finales de 2.007 (cuando, según datos del Ayuntamiento de Madrid, el precio del metro cuadrado de vivienda nueva en el distrito Centro era de 5.449 € en 2.006 y de 4.751 € en 2.007, mientras que en el municipio las cifras eran de 3.870 € y 3.971 € respectivamente). Analizando algunas de las escasas promociones de vivienda nueva en Embajadores (calles de Maldonadas, Ruda y Ribera de Curtidores), dicho periódico situaba los precios de las viviendas entre los 348.000-426.000 € (para pisos de entre 68 y 83 m<sup>2</sup>), los 296.185-469.000 € (para pisos de entre 60-84m<sup>2</sup>) o, incluso, los 633.000 € que llega a costar un ático de 98 m<sup>2</sup> [EL PAÍS, 28-12-2.007].

ros/mes para un apartamento de una sola habitación en Embajadores. Por nuestra parte, apoyándonos en la información aportada por el portal inmobiliario «idealista.com» (consulta efectuada el 21 de marzo de 2.008), podemos destacar que, en lo que a vivienda en alquiler se refiere, el precio del m<sup>2</sup>/mes en la Comunidad de Madrid era de 13 € (sobre una muestra de 6.182 viviendas), en el municipio era de 15 € (sobre 3.751 ofertas de viviendas en alquiler), mientras que en el distrito Centro y en Embajadores era de 19 € (con 381 y 79 ofertas de viviendas en alquiler disponibles respectivamente).

Así pues, a partir de los datos disponibles, sí parecen poder apreciarse en el Lavapiés actual precios medios de la vivienda (en propiedad o alquiler) algo inferiores a los del distrito Centro, si bien similares (incluso superiores) a los de la media municipal. Precios, en términos generales, bastante caros o, al menos, no significativamente más baratos que en otros barrios, con el inconveniente de que el parque de vivienda en Lavapiés se encuentra bastante deteriorado, caracterizándose por la fuerte antigüedad y el tamaño muy reducido de sus viviendas. Pero de ser esto así ¿cómo justificar entonces la presencia abrumadora de población de origen inmigrante en el barrio? ¿Habrá acaso que considerar que el precio de la vivienda no es un factor determinante en las pautas de localización residencial de la *immigración* en Madrid y en España?

Para aclarar esta cuestión tendremos que señalar, en primer lugar, que son distintas las fuentes que parecen sugerir el carácter relativamente reciente de este incremento en los precios de la vivienda del barrio. Así, por ejemplo, según los datos del Censo de 1.970 recogidos por el *Plan de Actuación Inmediata* del distrito Centro [COPLACO, 1.982: 31], dicho distrito estaba compuesto, mayoritariamente, por alquileres bajos (inferiores a 1.000 pesetas al mes), destacando dentro del propio distrito el barrio de Embajadores, que acogía los alquileres más bajos como consecuencia de las peores condiciones objetivas de sus viviendas. Otros investigadores han confirmado también el carácter relativamente reciente de este incremento en los precios de la vivienda y de los locales de Embajadores. Por ejemplo, Roch [2.003: 176], haciendo referencia al proceso de rehabilitación por entonces vigente, señala que los precios de venta de la vivienda en el barrio a finales del año 2.000 se agrupaban –según zonas y tamaños– en torno a las 250.000, 330.000 y 390.000 pesetas/m<sup>2</sup>, siendo difícil encontrar precios superiores<sup>228</sup>. No obstante, dichos precios se movían, ya en 2.002, dentro del intervalo que iría entre las 330.000 pesetas y las 420.000 pesetas, llegando en 2.003 a las 500.000 pesetas<sup>229</sup>. Para este urbanista, los incrementos en los precios de la vivienda

---

<sup>228</sup> El *Anuario Estadístico Municipal* del Ayuntamiento de Madrid del año 2.001 sitúa el precio medio del metro cuadrado de la vivienda usada en Embajadores en 250.000 pesetas en los años 1.998-1.999 y en 230.000 pesetas en 1.997.

<sup>229</sup> Las referencias al reciente incremento de los precios de la vivienda en el barrio también podría rastrearse en la prensa. Por ejemplo: «Precios al alza y mercado mayorista en retroceso en el interracial Lavapiés» [EL PAÍS, 28-12-2.007], «El precio de la vivienda no ha bajado en este barrio céntrico pese a su fama de inseguro y antiguo. "Es sorprendente, pero no es barato vivir en Lavapiés"» [EL MUNDO, 22-6-2.007], etc. Más centrado en una de las posibles desembocaduras de los procesos de rehabilitación emprendidos en Lavapiés (su conversión en un «distrito cultural»), el diario *El País*, dentro de su suplemento inmobiliario «Propiedades» del 27 de febrero de 2.004, apuntaba al impacto que, según las operadoras inmo-

registrados en Lavapiés habrían sido el reflejo y, al mismo tiempo, la causa de un claro proceso de *gentrificación* impulsado por el propio plan de rehabilitación urbana diseñado para el barrio [ROCH, 2.003: 176]<sup>230</sup>.

Al igual que nosotros o que Roch, la conexión entre los procesos de *gentrificación* del centro urbano madrileño y la rehabilitación y recuperación del mismo (con una fuerte concentración de oferta cultural y de ocio...), ha sido también señalada por Puga y Castro [2.004: 63 y 120]. No obstante, estas investigadoras consideran que, a diferencia de otras zonas del distrito Centro (como La Latina, Huertas, Malasaña, Ópera...), los principales procesos de cambio sociodemográfico que se estarían dando en Lavapiés a comienzos de la década de 2.000 (y hasta día de hoy) tendrían más que ver con la llegada de población inmigrante de origen extranjero que con procesos de *gentrificación* en el sentido estricto del término [IBID.: 137-144]. Lo cual viene a apuntalar la hipótesis que aquí estamos manejando: existen hoy en Lavapiés dinámicas de cambio en las que se encuentran inmersas tendencias y fuerzas contrapuestas que vuelven su futuro incierto, si bien esta relativa indefinición no impide constatar la degradación urbana y el empobrecimiento presente y pasado de buena parte de la población residente en el barrio.

En cualquier caso, habría que añadir que la presencia e instalación de *inmigración* en un entorno urbano no siempre tiene porqué ser incompatible con la revalorización en el mercado de las viviendas y locales de dicho espacio. De hecho, la propia demanda de locales ejercida por los inmigrantes (con especial significación de los procedentes de China) a raíz de la expansión de una economía «étnica» en Lavapiés, parece también haber jugado un papel destacado en el notable incremento registrado en los precios de los locales comerciales<sup>231</sup>.

---

liarias consultadas por el periódico, tendría la renovación del museo Reina Sofía sobre el barrio y, más concretamente, sobre la parte del mismo más cercana al museo (Doctor Fourquet, Argumosa, Mallorca, Santa Isabel, etc.), haciendo referencia a precios del metro cuadrado de la vivienda usada que se situarían entre 2.700 y 5.000 euros (130.000-180.000 euros por pisos de hasta 50 m<sup>2</sup>, hasta 300.000 para los pisos de entre 70 y 100 m<sup>2</sup> ; 440.000-570.000 € para los pisos de 140-170 m<sup>2</sup>) y alquileres que oscilarían entre los 650 y los 1.500 euros [EL PAÍS, 27-2.004].

<sup>230</sup> La conexión entre proyectos de rehabilitación urbana e incrementos de los precios de la vivienda quedó también patente en el trabajo de campo efectuado en Lavapiés en el contexto de otro proyecto de investigación anterior (Cf. [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006: 76 y ss.]).

<sup>231</sup> Así parece desprenderse de la información aportada por los informantes entrevistados:

¿Y EN LAVAPIÉS, LOS LOCALES SON MÁS CAROS QUE FUERA DE LAVAPIÉS?

*Sí, claro, claro. Lavapiés es más caro.*

PERO PARECE QUE A PESAR DE SER MÁS CARO LA GENTE QUIERE PONER NEGOCIOS AQUÍ, ¿POR QUÉ ES ESO?

*Pero es un centro comercial. En Lavapiés hay mucha oferta y... Están los mayoristas; todo el que busca cosas va a Lavapiés a comprar.* [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]

*Estamos pensando tener otro local más grande para poder traer más diversidad. (...) [PERO] buscando locales en un buen sitio [DENTRO DE LAVAPIÉS], ya es casi imposible encontrar una tienda y si encuentras algo va a ser muy, muy caro.* (...)

¿Y NO HAY MUCHOS LOCALES?

*Por ejemplo, nuestro local está un poco alejado del ambiente humano pero eso no nos preocupa porque los clientes ya nos conocen y saben donde estamos. Pero los locales que están por ahí, en la calle Lavapiés, Amparo... son muy caros...* [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]

Esto nos obligaría, por lo tanto, a matizar la vinculación automática de concentración de población inmigrante en un entorno urbano determinado y caída de los precios del mercado inmobiliario en la zona (y, en definitiva, profundización y radicalización de los posibles procesos de degradación urbana y empobrecimiento en marcha). De hecho, muchos inmigrantes, vecinos y/o comerciantes de Lavapiés, reconocen y reivindican su papel dinamizador y revitalizador en el barrio, no resultando pues sorprendente la hostilidad que generan las actuales tentativas municipales de regular y limitar su presencia una vez que éste trata de ser imbuido en los vientos «modernizadores» de la *gentrificación*<sup>232</sup>.

*Es que antes, bueno, pero es que ahora las cosas han cambiado, ahora para encontrar un local o algo en Lavapiés, si es una buena zona es muy difícil porque los chinos que están en Madrid o en otro país de Europa o del mundo están en todos los lados y vienen con muchos recursos ¿sabes? Por ejemplo, si te pones en la calle Mesón de Paredes había un restaurante marroquí muy famoso, Alhabaca, ellos también lo han vendido a los chinos, ahora es una tienda de ellos (...). Es que la gente que tenía su negocio, tiene su negocio. Pero, por ejemplo, la gente que quiere abrir ahora un negocio no puede. Los senegaleses y otros extranjeros no pueden competir con los chinos. Europa tampoco... no puede competir con ellos. Nadie puede competir con ellos. Si yo veo una tienda y estoy dispuesto a pagar, 1.000, 1.500 al mes, el chino, viene, lo puede traspasar y comprar. (...) Yo conozco a españoles que tenían ahí bares, restaurantes, que los han vendido también a los chinos. Por ejemplo, en la misma calle de Lavapiés había también un bar que, también, lo han vendido a los chinos y lo han transformado a tienda. [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio]*

*Cuando se habla de que los que abren negocios no son españoles sino inmigrantes, lo dicen así como muy alegres, yo no lo diría de esa manera porque, la verdad, es que se pagan unos arriendos por locales comerciales exagerados [E-14: Mujer, Colombia, regenta un restaurante de comida colombiana]*

Una tendencia que parece también confirmar la información aparecida en algunos periódicos:

*-«La demanda [de vivienda] no es excesiva, según expertos inmobiliarios de la zona, y son los inmigrantes los que están copando gran parte de la oferta inmobiliaria (...). “Son los que están dando vida al sector inmobiliario en el barrio”» [EL MUNDO, 22-6-2.007].*  
*-«Inmigrantes chinos pagan fortunas por locales comerciales en Lavapiés. Los orientales abonan casi 240.000 euros por una tienda en la zona del Rastro. (...) Son locales enormes o minúsculos, de todo tipo, adquiridos a precios imbatibles, muchas veces cuatro o cinco veces por encima del mercado, según confirman vecinos, comerciantes y policía. (...) “Al que tiene un local o una tienda aquí le ha tocado la lotería”. Es el resumen que hace M.B. dueño de una farmacia centenaria en la calle Embajadores. “Esto nunca ha valido nada”» [EL PAÍS, 16-6-2.003].*  
*-«V. M. relata con tristeza una anécdota que conocen todos los comerciantes de la parte alta de Lavapiés: “Casi todos los días entra un chino bien vestido y me ofrece dinero por mi local. Me lo compra en efectivo cuando yo quiera. Pero yo no quiero irme. Un día se me ocurrió pedirle, medio en broma, 200 millones de pesetas en billetes”, cuenta V. M. El hombre aceptó inmediatamente, delante del mostrador, sin dudarlo ni consultar con nadie. “Si llego a seguir adelante, ya no estaba aquí”» [EL PAÍS, 16-6-2.003].*

<sup>232</sup> Así parece, al menos, recogerse en algunas de nuestras entrevistas a informantes clave:

*Hace como siete u ocho años que estoy aquí y nuestra empresa ya tiene diez años aquí. Hace diez años esto era una ruina; aquí hay los drogadictos, (...), yendo por la calle a veces, las casas son todas viejas y están de ruinas y este barrio está muy marginal ¿no? de Madrid, del Centro. Luego, a partir del año pues 2.000, empezaron a instalar los comercios chinos aquí y va poco a poco va prosperando este barrio y al haber más trabajo... aquí vive... pues antes había muy pocos chinos. Cuando llegamos nosotros, chinos no llegaba aquí ni a cien, éramos muy pocos [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]*

*Yo escuché que también iban a cerrar esos locales por las causas del 11-M, muchas cosas que decían que eso era una tapadera para todos esos. Pero yo creo que en ese sentido está muy mal porque yo creo (...) que el trabajo de nosotros está allí [EN LAVA-PIÉS], para los que trabajamos por cuenta propia. Por ejemplo, yo creo que está bien que esos locales no se muevan de allí (...) porque yo creo que ellos no tienen la culpa por unos pocos que hagan dueño. Y para mí me siento orgulloso de que han progresado, o sea, inmigrantes, en ese tiempo eran como nosotros, ahora somos minoristas, ahora sean mayoristas, porque ellos también pagan sus impuestos, yo creo, en ese sentido y también dan facilidad, dan puestos de trabajo también a inmigrantes que también necesitan de los trabajos [E-12: Varón, Ecuador (indígena), se dedica junto a su esposa (indígena otavaleña) a la venta ambulante].*

Entre las medidas restrictivas puestas en marcha (algunas integradas en un plan municipal compuesto por veintidós medidas destinadas a «revitalizar» el barrio<sup>233</sup>) podrían destacarse: el mayor control en la concesión de licencias («*Congeladas las nuevas licencias mayoristas en Embajadores*» [ABC, 26-3-2.007]), así como el seguimiento y control de las mismas en los locales que ya estaban funcionando («*El consejero delegado de Economía y Participación Ciudadana del Ayuntamiento hizo ayer públicos datos de este “primer balance” [de inspecciones municipales] y advirtió de que los técnicos municipales van a seguir inspeccionando el resto de locales que se dedican a la venta al por mayor en Lavapiés y en el resto del barrio de Embajadores*» [EL PAÍS, 31-5-2.005], «*El Ayuntamiento inicia el cierre de 186 tiendas mayoristas en Lavapiés*» [EL MUNDO, 7-10-2.005], «*Según los datos que el Ayuntamiento ofreció en octubre tras haber inspeccionado 320 locales mayoristas de los 619 que hay en Lavapiés, el 60% carecía de licencia de actividad*» [EL PAÍS, 14-1-2.006]). Mucho más importantes en su impacto serían, sin embargo, otras medidas como la declaración del barrio como «Área de Prioridad Residencial», con el consiguiente cierre al tráfico rodado y la restricción horaria (de 10h a 13h) y espacial (328 plazas de aparcamiento habilitadas para no residentes) de la carga y descarga de mercancías.

Todas estas medidas han buscado, directa o indirectamente, limitar las actividades comerciales mayoristas llevadas a cabo por los inmigrantes (en su mayoría de origen chino) del barrio, actividades consideradas «insostenibles»<sup>234</sup> que han servido para que las autoridades municipales hablen, abiertamente, de la necesidad de emplazarlas en otro lugar fuera del barrio («*El alcalde pedirá a Aguirre que cambie una ley para frenar el comercio mayorista en Centro*» [EL PAÍS, 16-3-2.005], «*Lavapiés frente a “Chinatown”. Comerciantes chinos de Embajadores y Fuenlabrada se resisten a trasladarse a futuros complejos dedicados a la venta al por mayor*» [EL PAÍS, 12-3-2.006], «*El Ayuntamiento de Madrid planea liberar el barrio de Embajadores del comercio mayorista. “Se ha convertido en un gran centro comercial”, indica Ignacio Niño, coordinador general de Economía de Madrid. Para ello, el Consistorio creará un polígono industrial para trasladar a los empresarios mayoristas de Lavapiés, chinos en su mayoría*» [EL PAÍS, 7-7-2.006]), generando con ello un conflicto en el que no sólo se habrían visto involucrados los mayoristas inmigrantes, sino también otros actores autóctonos e inmigrantes<sup>235</sup>.

---

<sup>233</sup> Este *Plan de Acción*, elaborado por la denominada *Oficina de Centro*, contaría con medidas como: incrementar la presencia policial en el barrio, aumentar las inspecciones a los comercios, fomentar la formación empresarial, incrementar las medidas sociales de apoyo (como la creación de la figura del mediador social), reforzar el servicio de limpieza y, como medida estrella, restringir el tráfico privado en la zona... [EL MUNDO, 4-3-2.005] [EL PAÍS, 4-3-2.005] [BETRISSEY, 2.007: 83].

<sup>234</sup> «*Comienza la limpieza de Lavapiés. Lavapiés será desde hoy un barrio más limpio gracias al sistema de recogidas de embalajes –con sanciones de hasta 3.000 euros– que el Ayuntamiento ha puesto en marcha con el objetivo de poner fin a las quejas de los vecinos por la cada vez mayor contaminación de esta zona*» [EL MUNDO, 1-4-2.005], «*Mendiluce [candidato de Los Verdes de Madrid a la alcaldía] pide más control en la carga y descarga en Lavapiés*» [EL PAÍS, 8-3-2.003], «*El experimento de Lavapiés. Los vecinos denuncian la congestión que sufre el barrio por culpa de la carga y descarga y la estrechez de las calles*» [EL PAÍS, 10-4-2.005].

<sup>235</sup> «*Los comerciantes se quejan de que han caído las ventas desde el cierre del tráfico privado del barrio*» [ABC, 17-12-2.007], «*Los mayoristas de Lavapiés acusan al Ayuntamiento de querer echarlos del barrio por intereses urbanísticos*» [EL MUNDO, 21-10-2.005], «*Comerciantes mayoristas de Lavapiés marchan hoy contra el futuro cierre al tráfico del barrio*» [EL PAÍS, 10-11-2.005] «*Los mayoristas chinos protestan contra el cierre al tráfico de Lavapiés planeado por Ruiz-Gallardón*» [EL MUNDO, 11-11-2.005], «*No me corten el barrio. Asociaciones de comerciantes y vecinos se oponen al cierre de Embajadores al tráfico que el Ayuntamiento aplicará el*



A la vista de lo cual, no deja pues de ser llamativa la fuerza con la que circulan socialmente algunos rumores sobre el supuesto trato de favor que estarían recibiendo los inmigrantes chinos por parte de las autoridades españolas a la hora de abrir negocios. En ocasiones, este tipo de rumores que circulan a modo de verdades sociales no siempre contrastadas (ni contrastables), se mezclan, pura y llanamente, con sentimientos xenófobos y usos instrumentalistas, como ocurrió a propósito del conflicto en torno a la regulación de las actividades mayoristas en Lavapiés al que nos acabamos de referir (véase también [BETRISEY, 2007]), o como ejemplifica, de manera extrema y un tanto caricaturizable, el artículo publicado el 7 de enero de 2009 por el *Diario Montañés* de Cantabria y firmado por Luis Sánchez de Movellán:

*«Estos Acuerdos [firmados entre España y China] permiten que los ciudadanos chinos que creen empresas en España no paguen impuestos durante siete años. Transcurrido este plazo estos mismos ciudadanos chinos pueden traspasarles sus negocios a otros ciudadanos chinos, montar otros negocios y unos y otros no pagar impuestos durante otros siete años. Además las licencias municipales de obra y apertura de estos comercios se resuelven con una rapidez pasmosa y más que sospechosa. Los Acuerdos son claramente perjudiciales y discriminatorios para los nacionales españoles, además de ser flagrantemente inconstitucionales al atentar contra el art.14 de la Constitución de 1.978, que proclama la igualdad de los españoles ante la ley. Y es que estos Acuerdos hispano-chinos conceden unos privilegios fiscales excesivos a unas personas que no tienen la nacionalidad española. Aquí el español pasa a ser claramente un ciudadano de segunda en su propia patria».* El artículo continúa destacando la conexión de los negocios de los chinos con actividades ilegales, el ruido y la basura, la economía sumergida, la venta de alcohol a menores, las protestas vecinales (en Lavapiés) contra la carga y descarga, etc. Termina de forma previsible: *«En consecuencia, podemos establecer que la actividad económica china en España es de tipo parasitario, que actúa como una metástasis cancerígena que crece incontroladamente, primero en las grandes capitales y cada vez más se va extendiendo a pueblos más pequeños de toda la geografía nacional, aniquilando progresivamente el tejido económico español»*<sup>236</sup>.

---

31 de julio» [EL PAÍS, 21-7-2006], «Salvador Bellido, representante de los mayoristas de Lavapiés, asegura que no están dispuestos a abandonar los locales. "Hemos invertido mucho dinero y hemos ayudado a revitalizar el barrio". Felipe Chen, representante de los comerciantes chinos, dice que "algunos comercios llevan más de 10 años en el barrio. Ahora no podemos irnos. Hemos ayudado a mejorarlo"» [EL PAÍS, 7-7-2006], «Rebelión en Chinatown. Los mayoristas de Lavapiés, la mayoría de nacionalidad china, claman contra la peatonalización de Embajadores» [EL MUNDO, 11-11-2005]. Algunas de las dimensiones de este conflicto ligado al comercio mayorista en Lavapiés ha sido abordado de manera más pormenorizada, por ejemplo, en [BETRISEY, 2007].

<sup>236</sup> Estamos, sin duda, ante una muestra extrema difícilmente generalizable y publicada en un periódico de ámbito regional con escaso impacto en el conjunto del territorio. No obstante, no deja de llamar la atención que esa misma noticia está circulando a modo de rumor por internet en no pocos blogs y foros de temática variada (algunos de los cuales situados entre las webs más visitadas en España). Se trata, además, de un tipo de razonamiento no muy alejado del que parece estar detrás del surgimiento en algunas ciudades italianas de «patrullas ciudadanas» de carácter xenófobo y racista, como los denominados *Caput Mundi* del céntrico barrio romano del *Esquilino*. Este grupo surge en 1.998, en un momento en el que se multiplicaban en el barrio las tiendas regentadas por el colectivo chino, con la intención de combatir lo que consideraban constituía el surgimiento de una Chinatown absolutamente desregulada en medio del «triángulo de la cristiandad» (véase el artículo publicado en el diario *Público* del 21 de agosto de 2009).

Más allá del carácter un tanto folclórico de este tipo de «denuncias» (cuyo trasfondo, insistimos, no es tan diferente de otro tipo de declaraciones más «presentables»<sup>237</sup>), se trata de un aspecto interesante para nuestro objeto formal de estudio en la medida en que podría servir para dar cuenta, parcialmente, de la propensión de los inmigrantes chinos a abrir negocios propios. Una cuestión ésta (el análisis de las relaciones socio-económicas vigentes entre España y los distintos países de origen de los inmigrantes) sobre la que merecería la pena detenerse con más tiempo en futuras investigaciones.

Por ahora, en relación al tema puntual que aquí estamos tratando, señalaremos, simplemente, que lo único que hemos logrado encontrar en relación a estos supuestos «tratos ventajosos» para los comerciantes chinos, es la existencia de un acuerdo bilateral para evitar la doble imposición (afectando en España al *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, el *Impuesto sobre Sociedades*, el *Impuesto sobre el Patrimonio* y los *Impuestos Locales sobre la Renta y el Patrimonio*) entre China y España: el denominado «*Convenio entre la República Popular China y el Estado español para evitar la doble Imposición y prevenir la Evasión fiscal en Materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio*», firmado en Pekín el 22 de noviembre de 1.990 y publicado en el Boletín Oficial del Estado del 25 de junio de 1.992. Es cierto que dicho convenio establece una serie de condiciones y situaciones, según las cuales, determinadas rentas y beneficios de ciertas empresas o ciudadanos chinos con presencia en España no estarían obligados a pagar los impuestos españoles citados más arriba, pero sólo en caso de que dichas rentas y beneficios estuvieran previamente gravados en China (la medida sería idéntica en el caso contrario: empresas y/o ciudadanos españoles con presencia en China).

Es decir, en lo que nos interesa para nuestro estudio, aún cuando algunas de las empresas de inmigrantes chinos en España estuvieran exentas de pagar cierto tipo de impuestos en nuestro país, eso no significaría que estuvieran exentas de pagarlos en su país (es decir, no significa que esas empresas no tengan ninguna tributación a la que hacer frente), ni tampoco que dichas empresas se muevan al margen de la normativa española vigente para abrir un negocio en lo que a pago de tasas y licencias se refiere [Cf. Capítulo 7]), más aún cuando la mayor parte de las empresas que estamos considerando han sido creadas en España y figuran, por lo tanto, como empresas españolas que tributan al Estado español. Las empresas y sus responsables pueden, por supuesto, optar por no cumplir con la legislación laboral y fiscal vigente en nuestro país (o en sus países de origen),

---

<sup>237</sup> Por ejemplo, Alfonso Tezanos, presidente de la *Federación del Círculo Empresarial Independiente* de Madrid (que representa a unos 20.000 comerciantes de la región) y vicepresidente de la *Confederación Española del Comercio Minorista*, señalaba en el diario *El Mundo* (en su edición del domingo del 27-11-2.005), a propósito del crecimiento en España de los comercios de ciudadanos de origen chino que sus productos «*ni están homologados, ni etiquetados, ni acreditan origen*», habiendo denunciado ante el Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid estas y otras irregularidades con el objetivo de «*que se aplique la ley igual que al resto de establecimientos*» ya que «*un local regentado por chinos es capaz de llenarse de mercancías y de ponerse en marcha en un plazo de entre 6 y 15 días, sin ningún tipo de licencia de obra ni de apertura, mientras que un hostelero [español, se entiende... o, por lo menos, no chino] tiene que esperar hasta ocho meses por su licencia. Además, en estos negocios trabaja toda la familia –ancianos y menores–, no cotizan a la Seguridad Social y no pagan impuestos*».

pero dicha práctica (que, por su naturaleza, resulta difícil de cuantificar con precisión), nos tememos, no es, en cualquier caso, exclusiva de las empresas de los inmigrantes chinos<sup>238</sup>.

En cualquier caso, más allá del impacto de otros factores (como la propia actividad comercial de la población inmigrante que acabamos de señalar y sobre la que volveremos más adelante), parece complicado no conectar los recientes cambios en el mercado de la vivienda y los locales comerciales del barrio (en particular, el incremento de sus precios) con los diferentes proyectos de rehabilitación puestos en marcha en su interior por distintos ámbitos de la Administración. No obstante, si, tal y como parece, el notable incremento de los precios de la vivienda registrado en Lavapiés<sup>239</sup> guarda alguna conexión con el desarrollo de los distintos proyectos de rehabilitación urbana, podemos pensar que, en el momento de llegada a Madrid de las primeras oleadas migratorias internacionales de cierta entidad durante las décadas de 1.980 y 1.990, los precios de la vivienda en Lavapiés eran aún baratos y atractivos (además de ser una vivienda céntrica) para una población con escasos recursos económicos como la inmigrante.

Es posible que fuera así y que, una vez instalados, el funcionamiento de las redes sociales de apoyo de los inmigrantes residentes en el barrio posibilitaran la llegada de otros muchos *paisanos* al mismo. Esta hipótesis dejaría sin explicar, sin embargo, no sólo el espectacular incremento de población extranjera a partir del año 2.000-2.001 que veremos más abajo (es decir, en un momento en el que los precios de la vivienda del barrio parecerían haber comenzado ya, aunque fuera suavemente, su evolución alcista), sino también la numerosa llegada de población inmigrante de colectivos hasta entonces prácticamente inexistentes en el barrio y que difícilmente podían contar con el apoyo previo de redes sociales propias consolidadas.

---

<sup>238</sup> No obstante, aunque sería necesaria una investigación más detallada, el trabajo sobre la base de datos de unidades locales de la *economía «étnica»* de Lavapiés [Cf. Anexo I], sí permite constatar (rastreando el nombre de los titulares y responsables de dichas unidades locales) que un mismo emplazamiento espacial puede tener registradas varias empresas dedicadas al mismo tipo de actividad. Dichas empresas habrían sido creadas, según los registros de altas, en fechas diferentes (en torno a 4 años de diferencia, aunque los plazos temporales varían), pero el emplazamiento exacto y las personas responsables (o alguna de ellas) siguen siendo las mismas en unos casos y otros. El trabajo de campo efectuado sobre el barrio de Lavapiés y el reducido tamaño de los locales comerciales disponibles, nos hacen ser cautos a la hora de dar por buena la existencia real de dichos negocios simultáneos.

Este registro múltiple detectable en la base de datos de los negocios de extranjeros facilitados por la Cámara de Comercio podría deberse a un problema de la propia fuente de los datos (con registros duplicados o ficheros no convenientemente actualizados de las altas y bajas de empresas), aspecto éste que ha sido rechazado por los responsables de la misma, que aseguran actualizarla regularmente y eliminar las entradas duplicadas. De no ser un error de la base de datos cabría pensar que estamos, quizá, ante una estrategia empresarial que puede responder a distintas razones: redes de empresas con una misma persona «responsable» pero que implicarían distintos miembros con el objetivo de ampliar el capital disponible y diversificar riesgos en caso de quiebra; creación frecuente de empresas con el objetivo de aprovechar los posibles programas de apoyo y ventajas fiscales disponibles para la creación de pequeñas y medianas empresas, etc. Se trata de un aspecto que apenas hemos investigado, por lo que debemos mostrarnos cautos a la hora de extraer conclusiones (sobre todo si se pretende ver en este tipo de comportamientos una característica específica de las empresas de los inmigrantes).

<sup>239</sup> Con un incremento entre diciembre de 2.001 y diciembre de 2.007 de los precios del m<sup>2</sup> de la vivienda usada del 108,5% (el 29,2% entre 2.004-2.007), un porcentaje superior a los registrados durante ese mismo periodo en el conjunto del municipio (82,6% entre 2.001-2.007, el 12,5% en el periodo 2.004-2.007), e incluso en el distrito Centro (105,1% entre 2.001-2.007, el 22,2% entre 2.004 y 2.007).

Así pues, sin negar la importancia de estos dos aspectos —la presencia de precios inferiores en la vivienda en el momento de los primeros asentamientos de población extranjera de origen inmigrante y la incidencia de las redes sociales de apoyo de los inmigrantes (reforzadas posteriormente por la propia emergencia de la economía «étnica»)– en sus pautas de localización, creemos que, para dar cuenta de la transformación de Lavapiés en un barrio con fuerte presencia inmigrante, resulta clave atender a lo que señalábamos más arriba a propósito de la notoria presencia de infravivienda, una presencia que los proyectos de rehabilitación de la zona no han logrado eliminar significativamente<sup>240</sup>.

### *Los proyectos de rehabilitación urbana y la pervivencia de la infravivienda en Lavapiés*

Como venimos señalando, las históricamente pésimas condiciones de habitabilidad y el mal estado del parque de vivienda de Lavapiés constituyen una arraigada seña de identidad del barrio que se ha mantenido vigente a lo largo de las últimas décadas. Recordemos que la infravivienda era ya subrayada como un problema destacado por el *Plan de Actuación Inmediata* del distrito Centro realizado a comienzos de la década de 1.980. Más recientemente, en torno a 1.998, a partir de datos procedentes de las instituciones responsables del programa de rehabilitación, se señalaba la existencia aún de unas 2.431 infraviviendas en Lavapiés [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 451], unas 4.000 según otras estimaciones referidas al año 2.003 para el área del barrio afectada por el proyecto de rehabilitación [ROCH, 2.003: 175]<sup>241</sup>.

Por otro lado, como señalamos más arriba, los datos del *Censo de Población y Vivienda*-2.001 del Instituto Nacional de Estadística nos permiten contabilizar en Embajadores un total de 4.428 viviendas familiares que podrían ser consideradas infraviviendas, entendiendo como tales únicamente a aquellas viviendas familiares catalogadas por el censo como viviendas con problemas de tipo I (ruina) o de tipo II (problemas estructurales graves). Es decir, aproximadamente un 14,5% de las viviendas familiares (porcentaje que alcanzaría el 43,5% si tomásemos también en consideración las viviendas con problemas estructurales moderados) podrían ser consideradas como infravivienda.

A la luz de estas cifras no resulta extraño que todas las tentativas de rehabilitación urbana efectuadas en Lavapiés se hayan dado como objetivo prioritario la erradicación de la infravivienda, con logros bastante decepcionantes como enseguida veremos. Aunque existieron algunas expe-

<sup>240</sup> Otros investigadores [CORTÉS y NAVARRETE, 2007: 11 y ss.] [CORTÉS, MENÉNDEZ Y NAVARRETE, 2.004: 136-139] [MARTÍNEZ VEIGA, 1.999] [COLECTIVO IOÉ, 2.005: 73-77] también han resaltado la conexión (no sólo en Lavapiés) de presencia de infravivienda y concentración de población de origen inmigrante.

<sup>241</sup> Cifra aún mayor es la que parecía estar considerando el *Plan de Rehabilitación del Centro Histórico* de 1.986 que se dio como objetivo rehabilitar en el área de Lavapiés 6.100 viviendas de un total de unas 13.100. Posteriormente, la Empresa Municipal de la Vivienda [2.000] cifrará en 2.431 las infraviviendas del barrio, aunque apuntará a 4.000 las intervenciones previstas en el *Área de Rehabilitación Preferente*.

riencias puntuales de intervención y rehabilitación dentro del barrio de Embajadores con anterioridad<sup>242</sup>, el primer proyecto importante de rehabilitación urbana en la zona que debemos destacar arranca a finales de 1.987 (el 19-12-1.987) con la constitución de la llamada *Mesa de Rehabilitación* dentro del *Plan de Rehabilitación del Centro Histórico de Madrid*. El objetivo declarado de dicho plan consistía en facilitar intervenciones rehabilitadoras que, en lugar de ser puntuales y dispersas, actuaran, por el contrario, con cierta sistematicidad y tras la elaboración de estudios en profundidad de las zonas y barrios afectados [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 385-386].

Los estudios desarrollados de cara a la redacción del *Plan de Rehabilitación del Centro Histórico*, sirvieron para constatar la permanencia, a finales de la década de 1.980, de buena parte de los problemas previamente subrayados por el *Plan de Actuación Inmediata* del distrito Centro: mantenimiento de bolsas de infravivienda, deterioro y mala conservación del parque de vivienda, insuficiencia de equipamientos básicos, fuerte presencia de edificios de un único propietario (el 33% de los existentes en el distrito Centro, la mitad de los cuáles se encontraban en *Áreas de Intervención Preferente* o de *Adecuación Arquitectónica*), etc. [IBID.: 387-388]. Problemas, en definitiva, que se han mantenido en gran medida hasta nuestros días.

Estos estudios posibilitaron, además, la demarcación, dentro del casco histórico madrileño, de zonas dotadas de cierta homogeneidad que disponían de problemáticas y necesidades concretas de intervención. Los *Programas de Intervención Preferente* (P.I.P.) fueron el principal mecanismo previsto por el *Plan para la Intervención en Áreas de Interés Social*. Se aprobaron siete *Programas de Intervención Preferente*, si bien, finalmente, sólo llegaron a ponerse en marcha cinco, de los cuales cuatro se localizaban en Embajadores: Lavapiés-Amparo, Lavapiés-Ave María, Lavapiés-Embajadores y Lavapiés-Olivar [IBID.: 389-391] [MAPA 6.1.].

**TABLA 6.39. PREVISIONES DE REHABILITACIÓN. PROGRAMA CUATRIENAL 1.988-1.991.**

PREVISIONES REHABILITACIÓN CENTRO HISTÓRICO	VIVIENDAS	INVERSIÓN TOTAL*	INVERSIÓN MUNICIPAL*
Total fomento a la rehabilitación privada:			
Rehabilitadas (hasta 1.987)	8.467	4.417	1.484
Previstas	20.000	6.000	2.900
Total rehabilitación pública:			
Rehabilitadas (hasta 1.987)	460	—	2.167
Previstas	1.000	—	5.700
<b>TOTAL PROGRAMA CUATRIENAL</b>	<b>29.927</b>	<b>10.417</b>	<b>12.251</b>

Fuente: [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 393] a partir de bases de datos no publicadas de la Empresa Municipal de la Vivienda. (\*) En millones de pesetas.

<sup>242</sup> Como, por ejemplo, algunas experiencias piloto de rehabilitación pública directa del *Plan Especial* efectuadas en 1.982 (y posteriormente recogidas en el *Plan General de Ordenación Urbana* de 1.985), como la que afectó a la denominada Manzana de Cascorro (compuesta por 22 edificios) en la zona del *Rastro*, entre las calles Embajadores, Ribera de Curtidores y San Cayetano [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 366 y 372].

El presupuesto de partida del programa era prometedor y parecía ofrecer ciertas garantías de éxito, sin embargo, los resultados obtenidos finalmente se alejaron bastante de las previsiones iniciales [TABLAS 6.39 y 6.40], tal y como queda patente en el hecho de que, en 1.993, los estudios realizados para la revisión del *Plan General* señalaban aún la existencia de 10.000 *chabolas verticales* en el centro urbano (buena parte de las mismas en Lavapiés), en un momento en el que las ayudas a la rehabilitación privada se encontraban congeladas y la rehabilitación pública bajo mínimos [IBID.: 393 y 401].

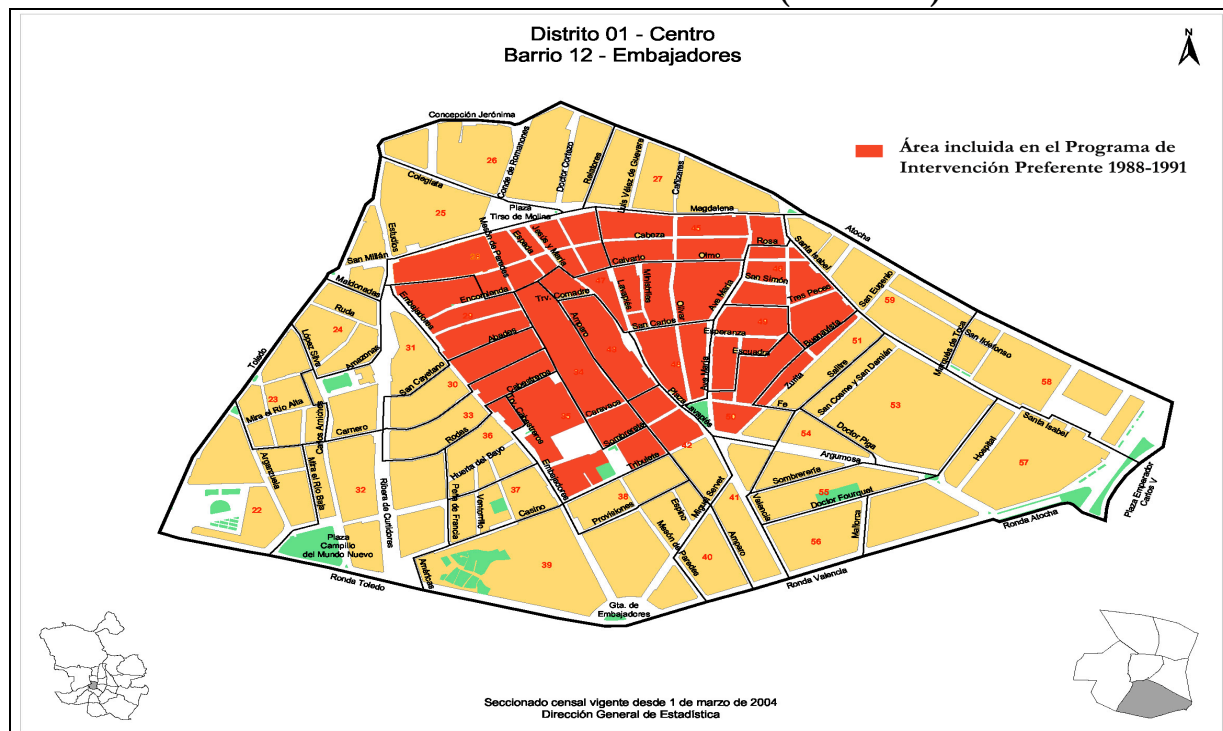
**TABLA 6.40. RESULTADOS DE LOS PROGRAMAS DE REHABILITACIÓN A FINALES DE 1.991.**

RESULTADOS DE LA REHABILITACIÓN DEL CENTRO HISTÓRICO	VIVIENDAS	INVERSIÓN TOTAL*	INVERSIÓN MUNICIPAL*
Total fomento a la rehabilitación privada	19.467	14.409	3.947,6
Total rehabilitación pública	1.253	–	6.995,1
TOTAL PROGRAMA CUATRIENAL	20.720	14.409	10.942,7

Fuente: [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 394] a partir de bases de datos no publicadas de la Empresa Municipal de la Vivienda. (\*) En millones de pesetas.

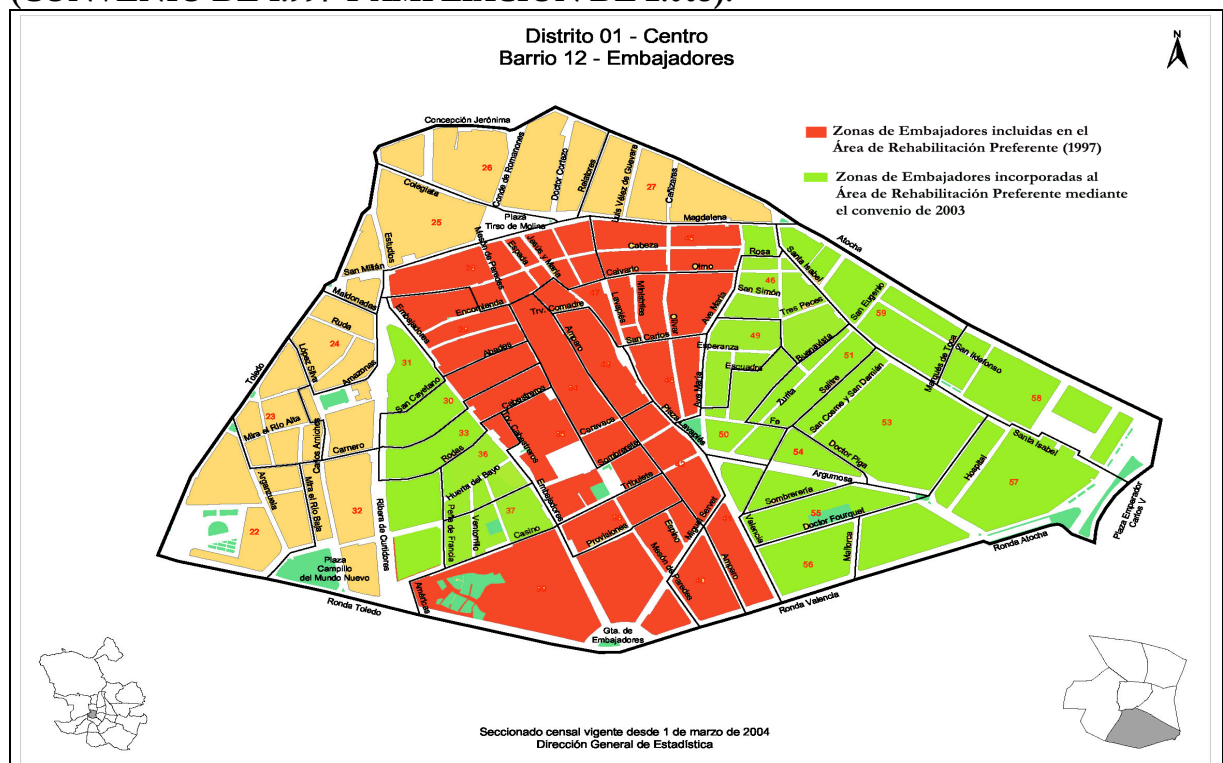
Para algunas investigadoras [IBID.: 418-420], entre las principales causas del fracaso de este primer plan de rehabilitación cabría señalar: i) la ausencia de una política decidida y real de intervención directa por parte de las autoridades locales; ii) los efectos negativos de la especulación inmobiliaria a finales de la década de 1.980 (que duplicaría rápidamente los costes de rehabilitación y los costes previstos del programa); iii) las deficiencias en la coordinación entre las administraciones y demás organismos y agentes implicados; iv) el rechazo por parte de los caseros (recuérdese el fuerte impacto en la zona de la propiedad vertical) de un proceso de rehabilitación que podía prolongar la estancia en los edificios de inquilinos sometidos a rentas de alquiler irrisorias; v) el dilatado y complicado proceso de toma de decisiones en las comunidades de vecinos (requisito previo para la participación en el programa); vi) la dificultad (por el momento expansivo del sector, por los escasos recursos económicos de muchas de las comunidades de vecinos...) para encontrar empresas constructoras interesadas en participar en el programa; vii) los problemas a la hora de tramitar créditos a bajo interés por parte de la Comunidad de Madrid (sin los cuales muchas de las obras previstas eran inviables); y, por último, viii) la reducción final de los porcentajes de gastos de rehabilitación subvencionados (de un 35-50% previsto inicialmente, a un 30-32%).

**MAPA 6.1. ÁREA DEL BARRIO DE EMBAJADORES AFECTADA POR LOS PROGRAMAS DE INTERVENCIÓN PREFERENTE (1.988-1.991).**



Fuente: elaboración propia a partir de las memorias de la Empresa Municipal de la Vivienda sobre los *Programas de Intervención Preferente* en Embajadores incluidos en el *Plan de Rehabilitación del Centro Histórico*.

**MAPA 6.2. ÁREA DEL BARRIO DE EMBAJADORES AFECTADA POR LA DECLARACIÓN DEL ÁREA DEL ÁREA DE REHABILITACIÓN PREFERENTE (CONVENIO DE 1.997 Y AMPLIACIÓN DE 2.003).**



Fuente: elaboración propia a partir de las memorias de la Empresa Municipal de la Vivienda sobre los *Programas de Intervención Preferente* en Embajadores incluidos en el *Plan de Rehabilitación del Centro Histórico*.

Ante el fracaso de este primer plan y la pervivencia de los problemas urbanísticos y sociales previamente detectados, en 1.994 se aprueba el programa de las denominadas *Áreas de Rehabilitación Preferente* (1.994-2.001), que hacían referencia a zonas o barrios con procesos de degradación en marcha. En este programa participará de manera coordinada la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid y el Ministerio de Obras Públicas y Fomento (además de la propia Unión Europea (U.E.) mediante la concesión de una parte de los fondos económicos) [IBID.: 427-431]. A pesar de encontrarse desde el principio en el punto de mira de estos programas, la declaración de Lavapiés como *Área de Rehabilitación Preferente* [MAPA 6.2] arranca con la firma del convenio el 16 de julio de 1.997 (que se prolongará hasta finales de 2.003), con unas perspectivas previstas de intervención sobre unas 4.000 viviendas, incluidas 2.431 consideradas infravivienda, además de invertir en equipamiento y en programas sociales [IBID.: 451] [ENTIDAD GESTORA LAVAPIÉS, 2.003: 2] [TABLA 6.41].

**TABLA 6.41. RELACIÓN DESGLOSADA DE LA INVERSIÓN EN OTRAS ACTUACIONES EN EL SECTOR I DE LAVAPIÉS (1.994-1.999).**

Área de ubicación	Equipamiento		Programas sociales		Programa de Mejora Medioambiental (Fondos de Cohesión)		Programa de erradicación de la infravivienda	
	Ptas.*	Euros*	Ptas.*	Euros*	Ptas.*	Euros*	Ptas.*	Euros*
Lavapiés	5.577,60	33,52	900	5,40	1.989	11,95	1.250	7,51

Fuente: [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 456] a partir de bases de datos no publicadas de la Empresa Municipal de la Vivienda. (\*) En millones.

El convenio para la rehabilitación del barrio, gestionado desde marzo de 1.998 por la *Entidad Gestora para la Promoción, Ejecución y Rehabilitación del Sector I de Lavapiés* (que se constituye el 16 de julio de 1.997), contaba con una inversión prevista de 9.130 millones de pesetas (3.302 aportados por el Ministerio de Fomento, 1.826 por la Comunidad de Madrid, 1.444 el Ayuntamiento y 2.558 los inversores privados), cantidad a la que habría que añadir 1.989 millones correspondientes al proyecto de mejora medioambiental propuesto por el Ayuntamiento de Madrid a los Fondos de Cohesión de la Unión Europea (que aportó finalmente el 80% de la cuantía y el Ayuntamiento el 20% restante) [IBID.: 4] [VÁZQUEZ VARELA, 2.004: 450].

En lo que se refiere a este segundo gran programa de rehabilitación urbana en Lavapiés podríamos señalar que, si bien las inversiones realizadas en infraestructuras, equipamiento y mejoramiento del espacio físico fueron importantes y lograron impulsar cierta mejora en el entorno, los avances en la erradicación de la infravivienda y en la revitalización del tejido social parecen haber estado bastante lejos de conseguirse. Según la Empresa Municipal de la Vivienda, entre 1.995 y junio de 2.002 se rehabilitaron 3.789 viviendas en Lavapiés. No obstante, estas cifras englobarían las viviendas existentes en todos los edificios afectados por expedientes de rehabilitación subvencionada, lo que no significa que cada una de esas viviendas hubiera sufrido obras de mejora



[IBID.: 470-471]. En este sentido, el amplio tejido asociativo del barrio viene denunciando que, en los últimos años, apenas se habría eliminado el 8% de la infravivienda en el barrio, una infravivienda que seguiría afectando a unas 2.000 familias [IBID.: 472]<sup>243</sup>.

En este caso, la incapacidad para alcanzar los objetivos previstos por el plan para la erradicación de la infravivienda habría tenido que ver tanto con problemas vinculados a la rehabilitación privada (población dotada de pocos recursos; problemas jurídicos derivados del hecho de que los ocupantes de las viviendas no se corresponden a menudo con los propietarios legales de las mismas o consecuencia de las transformaciones en el reparto del suelo entre los propietarios que implica el propio plan de erradicación de infravivienda; las dificultades para lograr consensos en las comunidades de vecinos; el hecho de que el precio de venta del metro cuadrado de infravivienda en el mercado adquiera, a menudo, valores superiores a las indemnizaciones previstas en las *Normas Reguladoras de Ayudas*; etc.), como con la poca ambición y continuidad de la rehabilitación pública directa, que, en casos como el de Lavapiés, se vuelve absolutamente fundamental [IBID.: 471-472] [ENTIDAD GESTORA LAVAPIÉS, 2.003: 7].

Por último, antes de terminar este breve recorrido por los distintos programas de rehabilitación de Lavapiés y su eficacia en la erradicación de la infravivienda, habría que señalar la posterior y más reciente renovación del convenio de *Área de Rehabilitación Preferente* de Lavapiés. Finalizado el primer convenio (1.997-2.003) –y habiendo comprometido ya todos sus fondos–, la permanencia de un elevado número de solicitudes de ayudas a viviendas formuladas por parte de vecinos del barrio de Lavapiés (a raíz de las *Órdenes de Ejecución* derivadas de las *Inspecciones Técnicas de Edificios*), impulsó la aprobación a finales de 2.003 de un nuevo convenio (2.003-2.006) entre el Ayuntamiento de Madrid, la Comunidad de Madrid y el Ministerio de Fomento para impulsar la ampliación del *Área de Rehabilitación Integrada* del sector I de Lavapiés [FIGURA 6.7] y la ejecución de la segunda fase de dicho programa de rehabilitación [IBID.: 9]<sup>244</sup>.

El hecho de que, tras sendos planes de rehabilitación urbana, el grueso de la financiación de este programa se orientara, nuevamente, a la erradicación de infravivienda permite hacerse una idea de la significativa presencia que aún mantenía ésta en el momento de iniciarse la segunda fase

---

<sup>243</sup> Otras críticas frecuentes del tejido vecinal y asociativo del barrio hacia estos programas de intervención han apuntado a: i) la incapacidad de trascender las intervenciones puntuales sobre el barrio y de atajar los problemas estructurales del mismo (que van más allá de las dimensiones urbanísticas), es decir, a la ausencia de una actuación de carácter integral; ii) la fuerte descoordinación existente entre organismos y administraciones implicadas en la aplicación del Plan; y iii) la ausencia de participación en la aplicación y definición del Plan de los vecinos y del abundante y variado tejido social presente en el barrio. Puede verse un desarrollo pormenorizado de estas críticas vertidas desde una parte del tejido vecinal en [RED DE LAVAPIÉS, 2.003: 179-190]. Por nuestra parte hemos abordado algunas de estas cuestiones en [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2.006] y [RIESCO, 2.003b].

<sup>244</sup> El programa afectaba a un total de 1.352 edificios, con 22.278 viviendas, de las cuales se esperaba intervenir en unas 3.500. El coste previsto para esta ampliación del programa de rehabilitación era de 77,11 millones de euros (63,11 destinados a programas de erradicación de infravivienda y 14 millones para infraestructuras), para cuya financiación se contaba con: 17,5 millones de euros del Ministerio de Fomento, 15,42 millones de la Comunidad de Madrid, 7,7 millones del Ayuntamiento y 36,48 millones de inversión privada procedentes de los propios vecinos [ENTIDAD GESTORA LAVAPIÉS, 2.003: 9]. Recientemente, el Plan Estratégico de Rehabilitación del Centro Urbano (2.004-2.008 y 2.008-2.012) ha contemplado la ampliación de dicho programa a una tercera fase (2.006-2.012).

del programa de rehabilitación<sup>245</sup>. No disponemos de análisis rigurosos sobre el impacto que esta segunda fase de rehabilitación en Lavapiés haya podido tener sobre el peso de la infravivienda en la actualidad, si bien las experiencias previas no invitan a ser excesivamente optimistas. Tampoco llaman al optimismo los datos facilitados recientemente por algunos medios de comunicación, según los cuales, en estos diez últimos años de programas de rehabilitación en el barrio, se habrían rehabilitado en torno al 10% de las viviendas afectadas [EL PAÍS, 28-12-2.007], cifra posiblemente infravalorada (al finalizar la primera fase se estimaba haber eliminado aproximadamente el 8% de la infravivienda del barrio<sup>246</sup>), pero que permite, en cualquier caso, hacerse una idea de la importancia que, pese a los programas de erradicación previstos, mantiene aún en la actualidad la infravivienda dentro del parque de vivienda de Lavapiés.

Sin entrar en la polémica acerca de las cifras de infravivienda aún existente, lo cierto es que nada invita a pensar que los distintos proyectos de rehabilitación urbana llevados a cabo en la zona hayan logrado erradicar el alto porcentaje de infravivienda presente en el barrio. Y es, precisamente, la pervivencia de este mercado de infravivienda (muy orientado en la actualidad hacia la población inmigrante) el que sigue garantizando el acceso a vivienda a bajo precio en Lavapiés<sup>247</sup>, o bien, cuando no necesariamente barata, sí en unas condiciones de acceso atractivas para algunos segmentos de la población inmigrante (con prácticas de subarrendamiento por parte de otros *paisanos*, con mayor laxitud en los requerimientos de permisos de residencia en regla u otros requisitos del mercado inmobiliario formal tales como: avales bancarios, elevadas fianzas, justificación de contratos de trabajo estables, etc.)<sup>248</sup>.

<sup>245</sup> Puede verse un análisis más pormenorizado del conjunto de los proyectos de rehabilitación de Lavapiés y una valoración del impacto de los mismos en [FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, 2.004].

<sup>246</sup> Un 20% según los responsables de la Concejalía de Urbanismo del Ayuntamiento de Madrid [EL PAÍS, 4-9-2.003]. Sin embargo, a mediados de 2.004, la Empresa Municipal de la Vivienda reconocía haber adquirido únicamente un total de 21 edificios en Embajadores, mientras que las previsiones hablaban de tener reformadas casi 6.000 viviendas en 2.008 [EL PAÍS, 25-8-2.004].

<sup>247</sup> Por ejemplo, el diario *El País*, en una noticia sobre el barrio de Embajadores aparecida el 1 de febrero de 2.002 («Las dos caras de Embajadores») se hacía eco de la enorme diferencia (hasta 2.404 €) de precios de venta del metro cuadrado de vivienda usada entre 2 edificios colindantes por el simple hecho de estar o no rehabilitados. Algo semejante ocurría con respecto a los alquileres, donde coexistían alquileres de renta antigua de unos 6 € en infraviviendas y de unos 600 € en apartamentos de 50 m<sup>2</sup> de estado impecable. Por otro lado, según un pequeño estudio efectuado por el suplemento «Su Vivienda» del diario *El Mundo* (29-7-2.005) a partir del análisis de 2.399 anuncios de casas de segunda mano en la Comunidad de Madrid aparecidos en prensa especializada el 1 de julio de 2.005, tan sólo el 6,9% registraba precios por debajo de los 150.000 €. El informe señala que, salvo en zonas limítrofes con la Comunidad de Madrid (como pueblos de las provincias de Ávila, Cuenca, Toledo o Segovia), las únicas ofertas con precios por debajo de los 120.000 € se encontraban en Embajadores (eso sí, con superficies inferiores a los 30 m<sup>2</sup>). Lo mismo cabría señalar para las ofertas (145) situadas entre los tramos de 120.000 € y 150.000 €, de las que 31 (el 21,4%) se encontraban en Lavapiés, siendo la zona de Madrid que concentraba mayor número de oferta de vivienda de estas características (otras zonas con una oferta destacada por el estudio sería Vallecas y Tetuán).

<sup>248</sup> Véase, por ejemplo, en este sentido, el siguiente extracto de la entrevista que realizamos en una investigación anterior al por entonces presidente de la histórica Asociación de Vecinos La Corrala de Lavapiés:

*¿Por qué vienen a Lavapiés los inmigrantes? Yo siempre digo que Lavapiés era un barrio en el que cabían. Era un barrio donde se podía encontrar vivienda de una dimensión pequeña (lo que significa un precio más reducido). Ese ha sido un factor, por el precio. Durante mucho tiempo había mucha oferta en alquiler, mucha más (...). Y además vivienda en malas condiciones, más barata. Yo creo que eso se va a acabar con el proceso de rehabilitación, pero en Lavapiés existen edificios en estado de conservación*

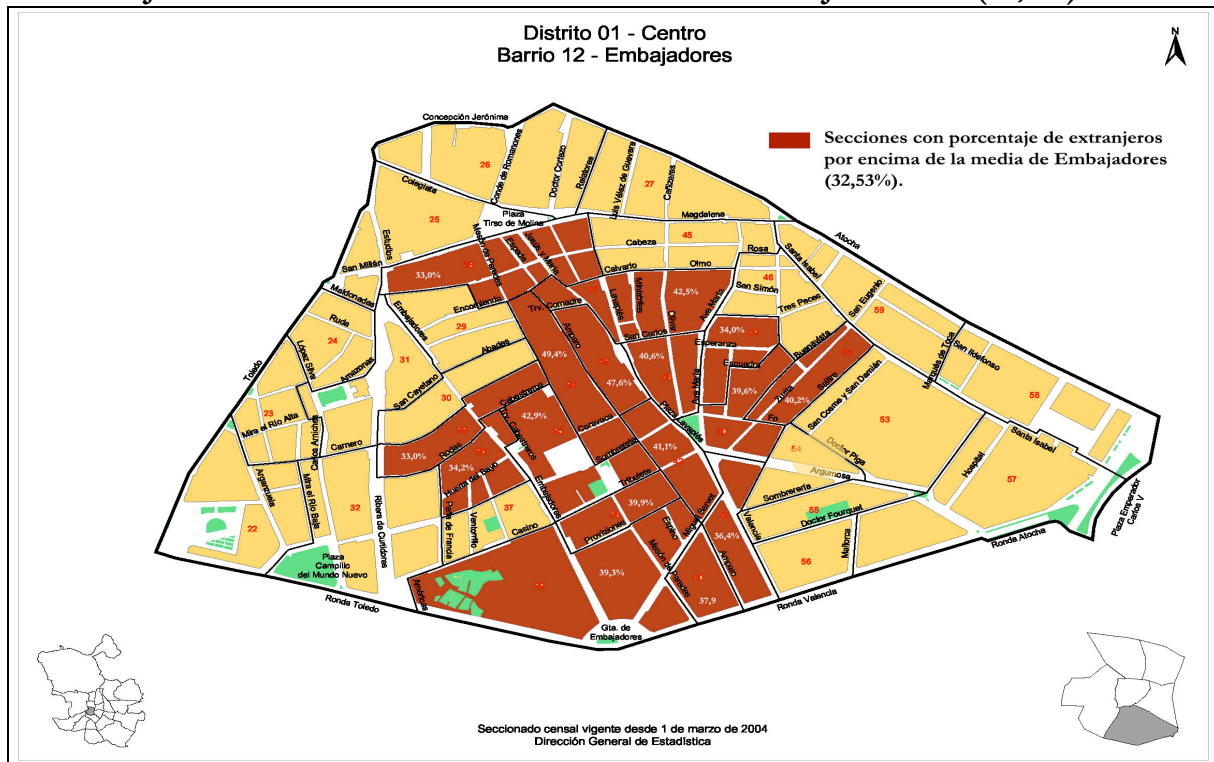
Es esta dualidad en el mercado de vivienda característica de Lavapiés —con una vivienda rehabilitada y reformada orientada a los nuevos vecinos de mayores recursos que se están asentando en el barrio (atraídos por su centralidad, la proximidad de una variada oferta cultural y de ocio y las políticas de rehabilitación de la zona puestas en marcha) y una vivienda (o infravivienda) mal conservada y con pésimas condiciones de habitabilidad destinada a los vecinos (nuevos o viejos, extranjeros o nacionales) con menores recursos y posibilidades— la que mantendría una oferta importante de (infra)vivienda destinada a población inmigrante (en un contexto en que son bastantes las investigaciones que han subrayado las dificultades de acceso a la vivienda que registra dicha población [CORTÉS y NAVARRETE, 2.007] [CORTÉS, MENÉNDEZ y NAVARRETE, 2.004] [COLECTIVO IOÉ, 2.005] [MARTÍNEZ VEIGA, 1.997]), unas veces barata, otras simplemente disponible. Esta oferta de (infra)vivienda, ampliamente presente en la historia de Lavapiés, actuó en el pasado, y sigue haciéndolo en la actualidad, como un importante factor de atracción de población extranjera de origen inmigrante, población que está detrás de un innegable proceso de transformación sociodemográfica en la zona.

El vínculo existente entre presencia de infravivienda y de inmigración internacional en Lavapiés puede apreciarse de manera gráfica atendiendo al reparto que tienen unos y otras —inmigrantes e infraviviendas— en las distintas zonas del barrio, partiendo, no obstante, de que, en ambos casos, su presencia se encuentra extendida prácticamente a la totalidad de Lavapiés. Para confirmar esta interdependencia podemos, simplemente, prestar atención al hecho significativo de que las secciones censales con presencia de población extranjera por encima de la media del barrio de Lavapiés [MAPA 6.3], es decir, por encima del 32,5%, coinciden de manera bastante aproximada (aunque no exacta) con las partes del barrio afectadas por los programas de erradicación de infravivienda más arriba analizados [MAPAS 6.1. y 6.2.] y con las secciones donde la presencia de infravivienda es superior a la media, ya nos aproximemos a la infravivienda a partir del estado ruinoso o los problemas estructurales graves de la vivienda registrados en el censo [MAPA 6.4.]; de su tamaño de superficie útil (inferior a los 31 m<sup>2</sup>) [MAPA 6.5.]; o de la ausencia de cuarto de baño o aseo en la vivienda [MAPA 6.6.].

---

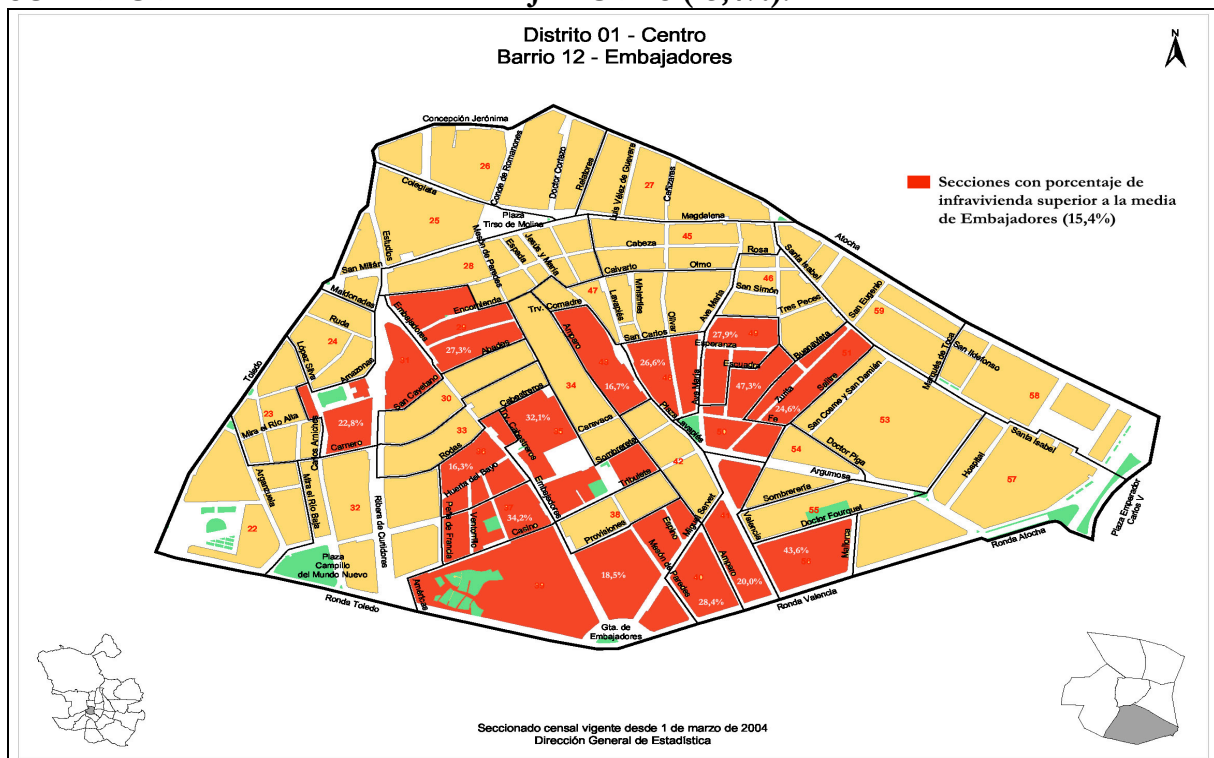
*malo, con procesos de ruina, etc., que es difícil poner en el mercado «nacional», entre comillas. Cuando alguien va a buscar un piso y le enseñan eso, dice: pues mira... Entonces es muy fácil, y es algo que se está produciendo muchísimo, decir: «no pasa nada, hay otro mercado que es el de los irregulares», que además tienen un problema añadido y es que cada vez es más corriente desde hace años ver avisos de alquiler que dicen: «abstenerse extranjeros» o «se necesita permiso de residencia». Aquí no se les pide permiso de residencia, no se les pide permiso de trabajo, no se les pide nada, no se les hace nada, y se les pide mucho dinero. Un piso que, por decir una cifra, no se podría alquilar por más de 30.000 pesetas, porque nadie pagaría más porque tienen el baño afuera y está hecho polvo y tiene unas humedades (...) pues se pone en ese mercado por 80.000 pesetas. (Cf. [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006: 96-97])*

**MAPA 6.3. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE POBLACIÓN EXTRANJERA POR ENCIMA DE LA MEDIA DE EMBAJADORES (32,5%).**



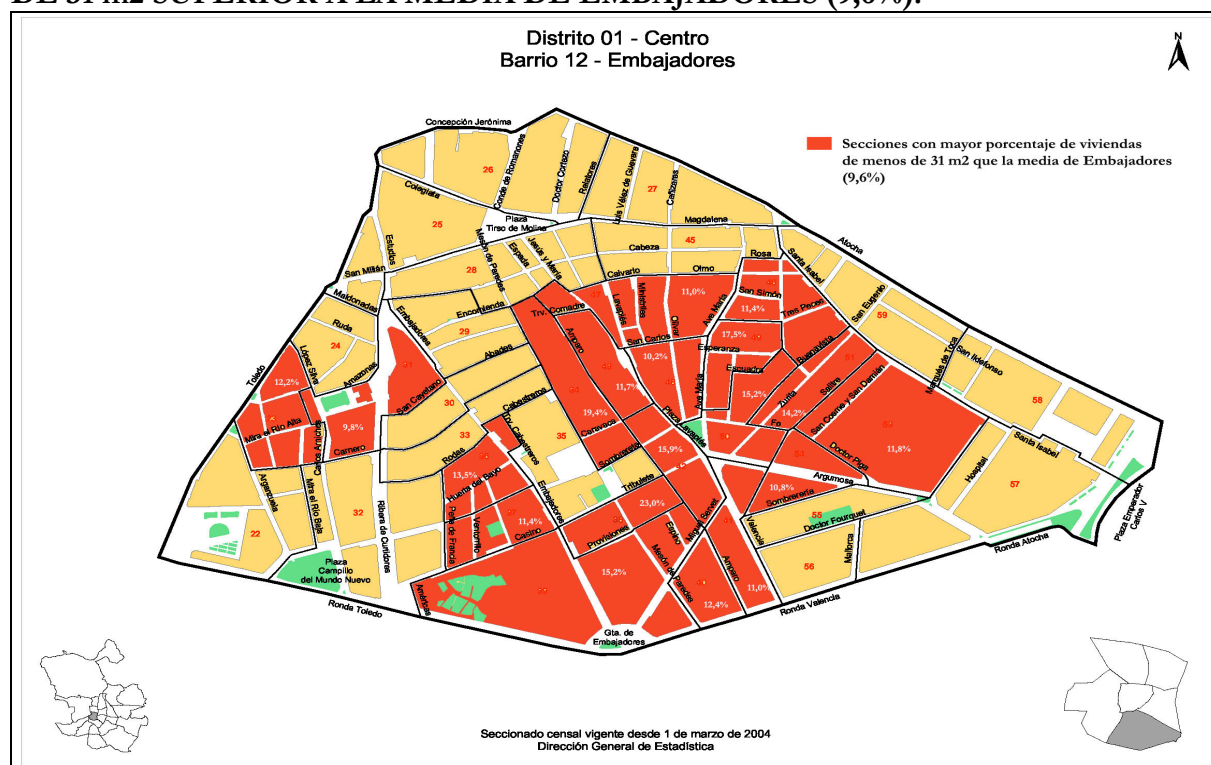
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero de 2.008) de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

**MAPA 6.4. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE INFRAVIVIENDA SUPERIOR A LA MEDIA DE EMBAJADORES (15,4%).**



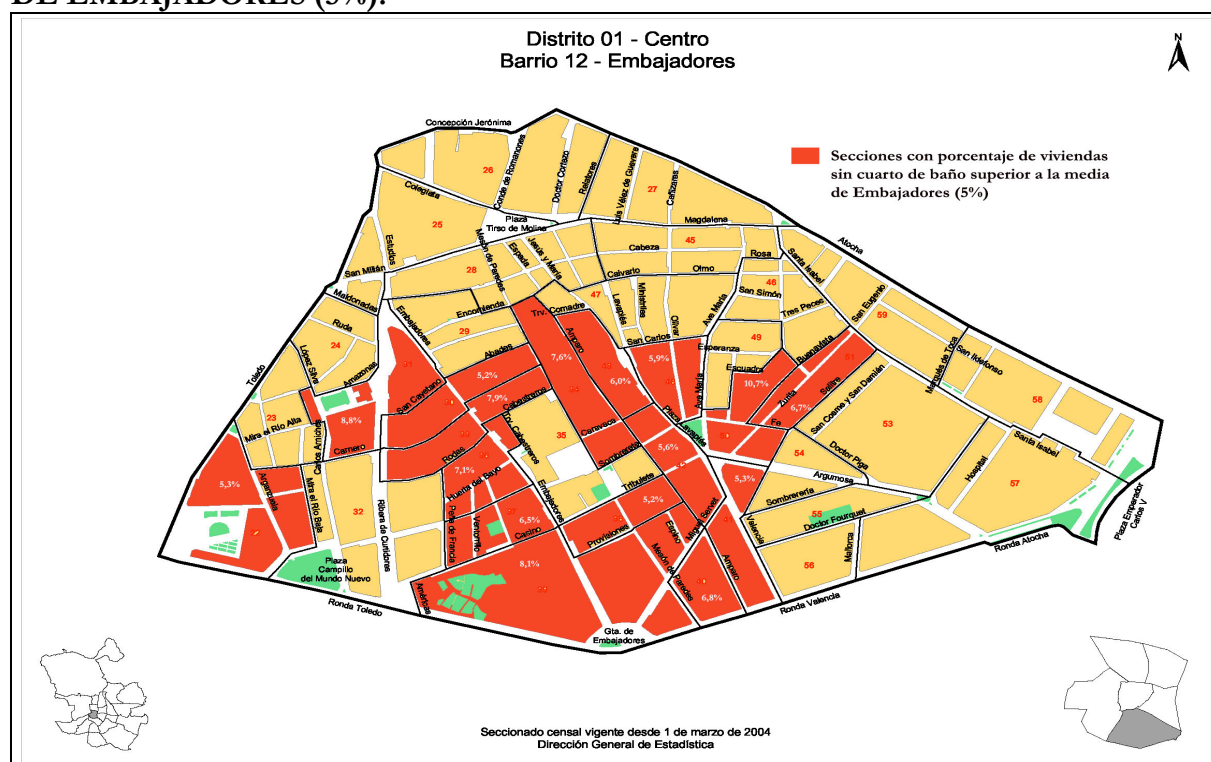
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

**MAPA 6.5. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE VIVIENDAS DE MENOS DE 31 m<sup>2</sup> SUPERIOR A LA MEDIA DE EMBAJADORES (9,6%).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

**MAPA 6.6. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE VIVIENDAS SIN CUARTO DE BAÑO EN EL INTERIOR DE LAS MISMAS SUPERIOR A LA MEDIA DE EMBAJADORES (5%).**



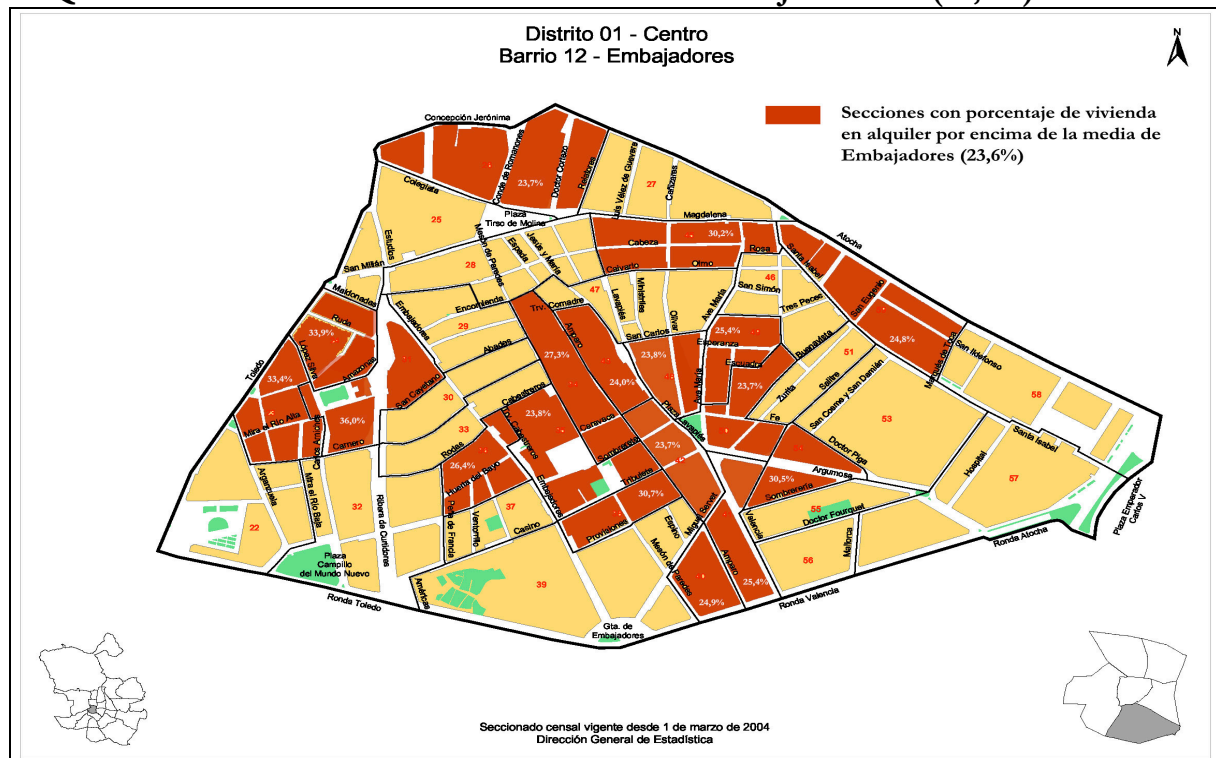
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.



La coincidencia no es, insistimos, perfecta, pero sí bastante evidente al menos en el cogollo central del barrio de Embajadores, lo que popularmente se conoce como Lavapiés, frente a otras partes del barrio mucho más «ennoblecidas» y/o con menor peso relativo de población extranjera (presente, no obstante, en todo el barrio) como las zonas del Rastro más próximas a la Latina, la zona de Santa Isabel más cercana a la calle Atocha y al Museo de Arte Contemporáneo Reina Sofía o la zona de Concepción Jerónima situada por encima de la plaza Tirso de Molina y muy próxima ya a la Plaza Mayor [Cf. Mapa 4 del Anexo II].

A la incidencia de las bolsas de infravivienda en la localización de la población extranjera de origen inmigrante que acabamos de señalar, habría que añadir los efectos de la propia localización de vivienda en régimen de alquiler [MAPA 6.7.]. Este mercado de vivienda en alquiler se encontraría fuertemente vinculado a dichas bolsas de infravivienda, pero no quedaría reducido a las mismas, tal y como señalamos más arriba a propósito de la dualización que está viviendo el mercado inmobiliario en Embajadores, y como podría concluirse de la presencia de importantes bolsas de vivienda en alquiler en zonas (sección censal 26 en la zona norte de Concepción Jerónima y sección censal 59 en la zona de Santa Isabel) donde la presencia de infravivienda y de inmigración era considerablemente menor a la del núcleo central del barrio.

**MAPA 6.7. SECCIONES CENSALES CON PRESENCIA DE VIVIENDA EN ALQUILER POR ENCIMA DE LA MEDIA DE EMBAJADORES (23,6%).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid procedentes del *Censo de Población y Viviendas 2.001* del INE.

Por último, tal y como ya anticipamos, otras especificidades urbanísticas del barrio (como su centralidad, la disponibilidad de locales comerciales vacíos en un determinado momento<sup>249</sup>, de la instalación en él del Rastro madrileño o de su oferta de ocio), la actuación y eficacia de las propias redes sociales (uno de los mecanismos más recurrentes –no sólo entre los inmigrantes– para la búsqueda de vivienda), el deseo de proximidad con otros *paisanos* típico de cualquier proceso migratorio (por lo menos en las primeras etapas de asentamiento) y las propias facilidades y servicios garantizados por la existencia de una economía «étnica» de las dimensiones y características de la de Lavapiés, habrían actuado también como importantes factores de atracción de la numerosa población extranjera de origen inmigrante que reside en el barrio desde hace varias décadas y que ha modificado profundamente su fisonomía.

#### *La transformación de Lavapiés en un barrio con fuerte presencia de población de origen inmigrante*

Independientemente de cuáles sean los aspectos que pudieran ayudarnos a entender los procesos específicos de asentamiento de la población inmigrante, lo que resulta difícil de cuestionar es que, en apenas dos décadas (y especialmente desde el año 2.001), Lavapiés ha sufrido una profunda transformación, configurándose en un barrio con fuerte presencia de inmigrantes. Esta transformación podría apreciarse en su nivel más elemental a partir, por ejemplo, de los datos sobre la evolución de la población extranjera [FIGURAS 6.6 y 6.7]<sup>250</sup>.

---

<sup>249</sup> Sirva como ejemplo que, según datos del *Censo de Población y Vivienda* del año 2.001 (año significativo tanto en el crecimiento del número de inmigrantes residentes en el barrio –y en la región madrileña– como de la propia economía inmigrante del barrio), Embajadores contaba con un 22,5% de locales inactivos, porcentaje significativo para un entorno urbano céntrico (aunque no de prestigio en términos comerciales) y bastante superior al registrado en el municipio madrileño (15,6%) y en el propio distrito Centro (13,7%).

<sup>250</sup> Desde enero de 2.006, todos los datos sobre extranjeros extraídos de fuentes padronales es muy probable que registren algún grado de subestimación con respecto a las cifras reales (sobre todo en lo referido a extranjeros no comunitarios sin autorización de residencia permanente) como consecuencia de la aplicación de la Ley Orgánica 14/2.003 de 20 de noviembre, de reforma de la L.O. 4/2.000, de 11 de enero, *Sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España y su integración social*. Esta Ley modificó, entre otras normas, la Ley 7/1.985, de 2 de abril, *Reguladora de las Bases del Régimen Local*, específicamente su artículo 16, estableciendo, para los ciudadanos extranjeros no comunitarios sin autorización de residencia permanente, la renovación periódica cada dos años de la inscripción en el *Padrón Municipal de Habitantes*. El citado precepto determinó además, que el transcurso del referido plazo de dos años, sería causa suficiente para acordar la caducidad de las inscripciones que debieran ser objeto de renovación periódica, siempre que el interesado no hubiese procedido a tal renovación, añadiendo que en este caso, la caducidad podría declararse sin necesidad de audiencia previa del interesado.

Dicha modificación conllevó en la práctica una subestimación por parte del padrón municipal del número de extranjeros no comunitarios (los que mayoritariamente se adscribirán a la categoría social de «inmigrante» [Cf. Anexo I]) sin autorización de residencia permanente, que habría que tener en cuenta a la hora de valorar los datos sobre población extranjera, sobre todo en lo que a evolución de la misma se refiere. Por ejemplo, según los datos facilitados por el boletín estadístico *Madrid datos* (enero de 2.008) del Ayuntamiento de Madrid, la aplicación de esta normativa habría dado lugar, desde el 21 de diciembre de 2.005 al 31 de diciembre de 2.007, a dar por caducadas las inscripciones en el *Padrón Municipal de Habitantes* de la Ciudad de Madrid de 770.707 ciudadanos extranjeros no comunitarios sin autorización de residencia permanente (a lo que habría que añadir el hecho de que durante el año 2.006 obtuvieron la nacionalidad española 15.805 extranjeros residentes en la ciudad y en 2.007 la cifra se elevó a 22.309) (nota aclaratoria extraída del boletín *Madrid datos* de enero de 2.008 de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid).

Estos datos nos permiten constatar que la presencia de población de nacionalidad extranjera en Embajadores había pasado de apenas 773 personas en 1.986 (que suponían el 1,6% del total de su población) a 16.183 personas en enero de 2.008 (el 32,53% del total de su población), una cifra que le convertía en el barrio del municipio de Madrid con mayor número absoluto de extranjeros empadronados y en el cuarto con mayor presencia relativa de población extranjera, superado únicamente por los barrios de San Cristóbal en Villaverde (42,81%) y de Almendrales (33,73%) y Pradolongo (32,55%) en Usera. En cualquier caso, una presencia de extranjeros muy superior a la del conjunto del municipio (16,90%) y a la del propio distrito Centro (26,75%)<sup>251</sup>.

Los datos reflejados en ambas figuras nos permiten apreciar también que Lavapiés, al igual que vimos ocurrió en el conjunto del distrito Centro, perdió población en términos absolutos hasta el año 1.996, momento en el que la población se estabiliza, incrementándose de forma notoria a partir del año 2.000. Analizando esos datos más pormenorizadamente y diferenciando entre españoles y extranjeros [FIGURA 6.6] es fácil constatar que dicho incremento de la población total del barrio ha sido consecuencia de la llegada de población extranjera. Ésta creció un 196% (mientras que la población española registró un crecimiento negativo del -10%) durante el periodo que va desde 1.996 hasta el año 2.000, es decir, en el periodo en el que, por primera vez en años, Embajadores deja de perder población en términos absolutos, estabilizando su número de residentes en torno a los 40.000.

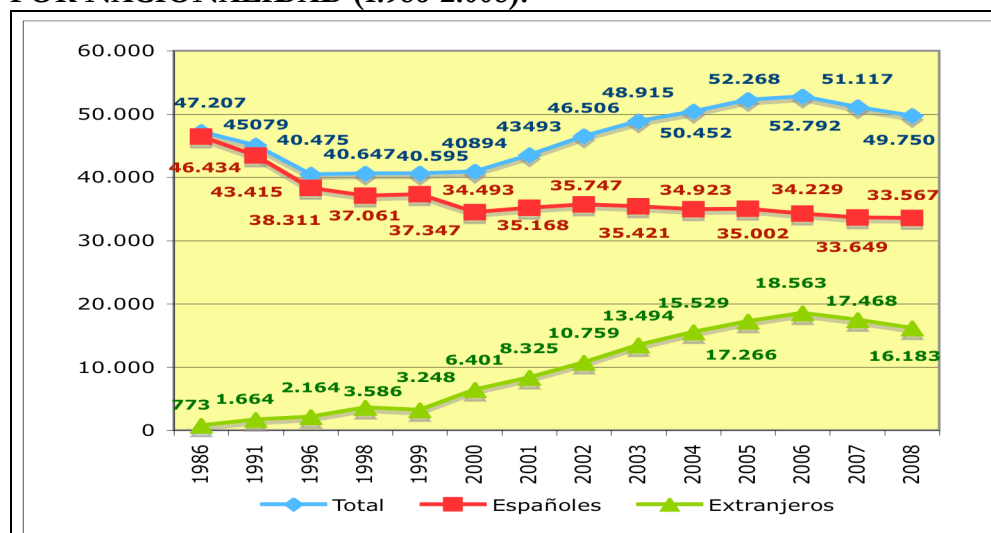
La pérdida de población de nacionalidad española en Embajadores se ha atenuado desde el año 2.001 (con un descenso del -4% en el periodo 2.001-2.008), produciéndose incluso la llegada de una población autóctona de mayores recursos como resultado de las políticas de rehabilitación urbana señaladas, de la centralidad del barrio y de la proximidad de una importante oferta cultural y de ocio, además de cierta valoración positiva (*cosmopolitismo, mestizaje, multiculturalidad...*) de la presencia de población extranjera por parte de algunos segmentos de los residentes autóctonos. A pesar de ello, lo cierto es que el reciente crecimiento y transformación del barrio ha sido protagonizado, sin lugar a dudas, por la población extranjera (incremento de la misma en un 94% entre 2.001-2.008), cuya llegada se ha visto claramente acompañada por un descenso del número total de españoles residentes.

---

<sup>251</sup> No obstante, esta transformación de Lavapiés tendría también mucho que ver con la propia aproximación al barrio por parte de sus habitantes y no habitantes en términos de «barrio multicultural», «gueto de inmigrantes», «chinatown», etc. Sería conveniente, en este sentido, considerar la importancia de Lavapiés como espacio de socialización, ocio, consumo y trabajo para otros muchos inmigrantes no residentes en el barrio, aspecto este último fuertemente vinculado, como veremos, a la existencia en él de una economía «étnica».



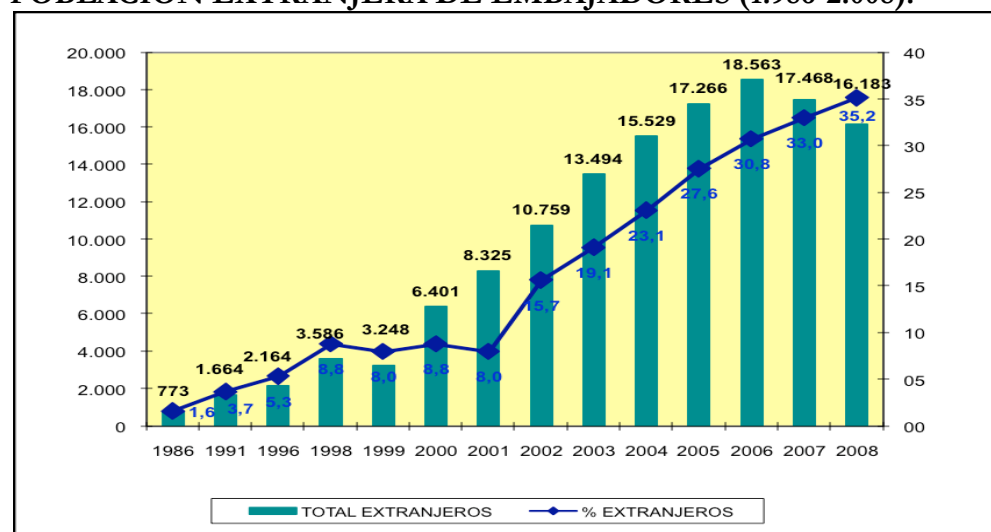
**FIGURA 6.6. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE EMBAJADORES POR NACIONALIDAD (1.986-2.008).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Población y Vivienda* de 1.986, de los recuentos quinquenales del *Padrón Municipal* de la Comunidad de Madrid (1.986 y 1.996), del *Padrón Continuo* de la Comunidad de Madrid (1.998-2.001) y del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero de cada año) del Ayuntamiento de Madrid (2.002-2.008).

\* Datos de extranjeros de enero de 2.007 y enero de 2.008 ligeramente infravalorados (en lo que a extranjeros no comunitarios se refiere) como consecuencia de la aplicación de la Ley Orgánica 14/2.003 *sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*. Véase aclaración en la Nota al pie 250.

**FIGURA 6.7. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA DE EMBAJADORES (1.986-2.008).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Población y Vivienda* de 1.986, de los recuentos quinquenales del *Padrón Municipal* de la Comunidad de Madrid (1.986 y 1.996), del *Padrón Continuo* de la Comunidad de Madrid (1.998-2.001) y del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero de cada año) del Ayuntamiento de Madrid (2.002-2.008).

\* Datos de extranjeros de enero de 2.007 y enero de 2.008 ligeramente infravalorados (en lo que a extranjeros no comunitarios se refiere) como consecuencia de la aplicación de la Ley Orgánica. 14/2.003 *sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*. Véase aclaración en la Nota al pie 250.

Los datos disponibles apuntan pues a un proceso de reemplazo poblacional y de crecimiento del peso relativo de la población extranjera en el conjunto de la población de Embajadores [FIGURA 6.7.]. Dicho proceso podría deberse a un abandono «voluntario» del barrio por parte de la

población autóctona (ya sea como expresión del rechazo hacia el asentamiento de extranjeros de origen inmigrante; como parte, sobre todo en el caso de los descendientes más jóvenes de los «vecinos tradicionales», de un proceso de búsqueda de vivienda y entornos urbanos de mejor calidad, mayor tamaño y más equipamientos, etc.), aunque tampoco podemos descartar que se trate de un abandono de tipo forzado o involuntario (procesos de ruina de las viviendas y de *gentrificación* del espacio urbano con el consiguiente desplazamiento de segmentos de la población con escasos recursos, dinámicas demográficas específicas de la población autóctona –reducción de su número como consecuencia de su notable envejecimiento–, etc.) o de una mezcla de ambos.

Lo que sí parece cierto, al menos a la luz de los datos disponibles sobre la evolución en términos absolutos de la población de nacionalidad española y extranjera en Embajadores, es que, durante ese periodo que iría de 1.996 a 2.000, la llegada de población extranjera conllevó una sustitución-desplazamiento de la población autóctona, tal y como parece poder desprenderse de la correspondencia casi perfecta entre el número de españoles dados de baja de un año a otro y el de extranjeros recién llegados (1.996-1.998: -1.250 españoles, + 1.422 extranjeros; 1.998-1.999: -286 españoles, + 338 extranjeros; 1.999-2.000: -2.854 españoles, + 3.153 extranjeros). Desde el año 2.001, la población española, aún con tasas de crecimiento negativas, ha tendido, no obstante, a estabilizarse, mientras que la población extranjera ha alcanzado sus mayores ritmos de crecimiento, pudiéndose atisbar que, en este segundo momento (de 2.001 hasta hoy), el crecimiento del peso relativo de la población extranjera se ha debido más a una mayor tasa de crecimiento propia que a un desplazamiento-sustitución de la población autóctona (aunque sí es cierto que se ha producido cierto grado de desplazamiento de la población española por parte de la población extranjera, así como entre distintos segmentos de la población española, tal y como señalábamos<sup>252</sup>).

Por otro lado, el proceso de asentamiento de esta población extranjera dentro de Embajadores ha sido bastante regular a lo largo de los últimos años, con una tendencia a ir extendiendo su presencia a la totalidad del barrio al menos desde 1.996 [PUGA y CASTRO, 2.004: 112], pero con una concentración claramente superior en la parte central del mismo, en aquellas secciones censales que, en términos generales, contenían un mayor volumen de infravivienda y de vivienda en alquiler, tal y como ya señalamos. A partir de la representación gráfica del emplazamiento de los

---

<sup>252</sup> Por ejemplo, atendiendo a los datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid sobre altas por cambio de residencia y domicilio de españoles en Embajadores, podemos apreciar que éstas se han mantenido bastante estables a lo largo de los últimos años (461 en 1.996; 1.685 en 1.997; 2.295 en 1.998; 2.747 en 1.999; 2.740 en 2.000; 4.387 en 2.001; 2.676 en 2.002; 2.969 en 2.003; 3.127 en 2.004; 2.527 en 2.005), lo cual invita a pensar que la conversión de Lavapiés en un barrio con fuerte presencia inmigrante no ha impedido a determinados segmentos de la población autóctona instalarse en él (fenómeno éste que quizá debiera ponerse en relación con el incremento de los precios de la vivienda y de los locales comerciales antes mencionado, pues en ambos casos contradicen, parcialmente, las dinámicas urbanas que se esperan de la llegada e instalación masiva de población extranjera de origen inmigrante). Esto, lógicamente, no significa (como acabamos de ver) que el barrio dejara en estos años de perder población española, como de hecho ocurrió (las bajas de españoles fueron más abundantes que las altas, aunque ya vimos que desde 2.000 la tendencia a perder población autóctona se ralentiza, aunque no logra frenarse completamente), sino que también se produjo un reemplazo de población española por población española (dinámica probablemente vinculable al proceso de *gentrificación* en marcha en Lavapiés).

extranjeros en Embajadores por secciones censales, podemos apreciar con claridad que las secciones censales que cuentan hoy con mayores porcentajes de población extranjera [MAPA 6.11.], son prácticamente las mismas que en la última década han concentrado mayor número de extranjeros [MAPAS 6.8, 6.9 y 6.10.] y que otras investigadoras han señalado igualmente como aquellas donde se asentó prioritariamente la población extranjera a lo largo de la década de 1.990 [IBID.: 111].

#### *Extranjeros en Lavapiés: refugiados políticos, turistas e inmigrantes*

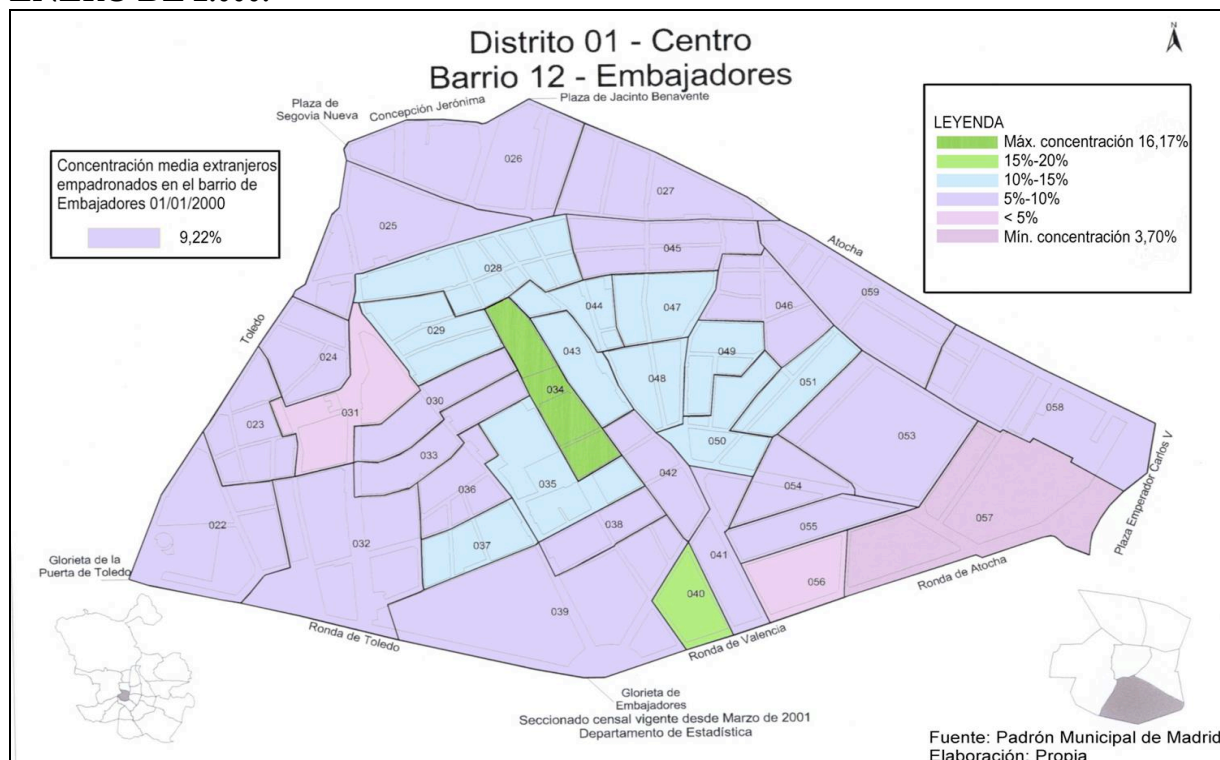
En 1.986, la presencia de extranjeros en Embajadores (como en el resto de España y de la Comunidad de Madrid) era poco significativa y con un escaso peso, destacando (por orden de importancia) dentro de este pequeño segmento de la población residente: la población marroquí, cubana, argentina y chilena, nacionalidades que entre las cuatro suponían casi la mitad (48,2%) de los extranjeros de Embajadores y que, al menos en los tres últimos casos, respondían, en su mayoría, a la condición (de facto) de refugiados políticos que irían, progresivamente, adquiriendo dicho estatuto jurídico y, posteriormente, la nacionalidad española.

Así pues, en 1.986, al número absoluto (773) y relativo (1,6%) poco significativo de los extranjeros de Embajadores, se podría añadir que buena parte de los mismos respondían más a un estatuto de *refugiados políticos* (aunque en muchos casos el proceso de reconocimiento por parte de las autoridades españolas de dicha condición no fuera inmediato, sino lento y costoso) que al de *inmigrantes económicos* propiamente dichos<sup>253</sup>. Además, según datos del Padrón de 1.986 procedentes del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, algo más de uno de cada cuatro extranjeros (el 28,6%) residente por entonces en Embajadores, procedía de países desarrollados (el 20,4% si no considerásemos a Portugal como tal en aquellos momentos) y, por lo tanto, tal y como venimos defendiendo en esta investigación [Cf. Anexo I], difícilmente identificables como población extranjera de «condición inmigrante» [FIGURA 6.8].

---

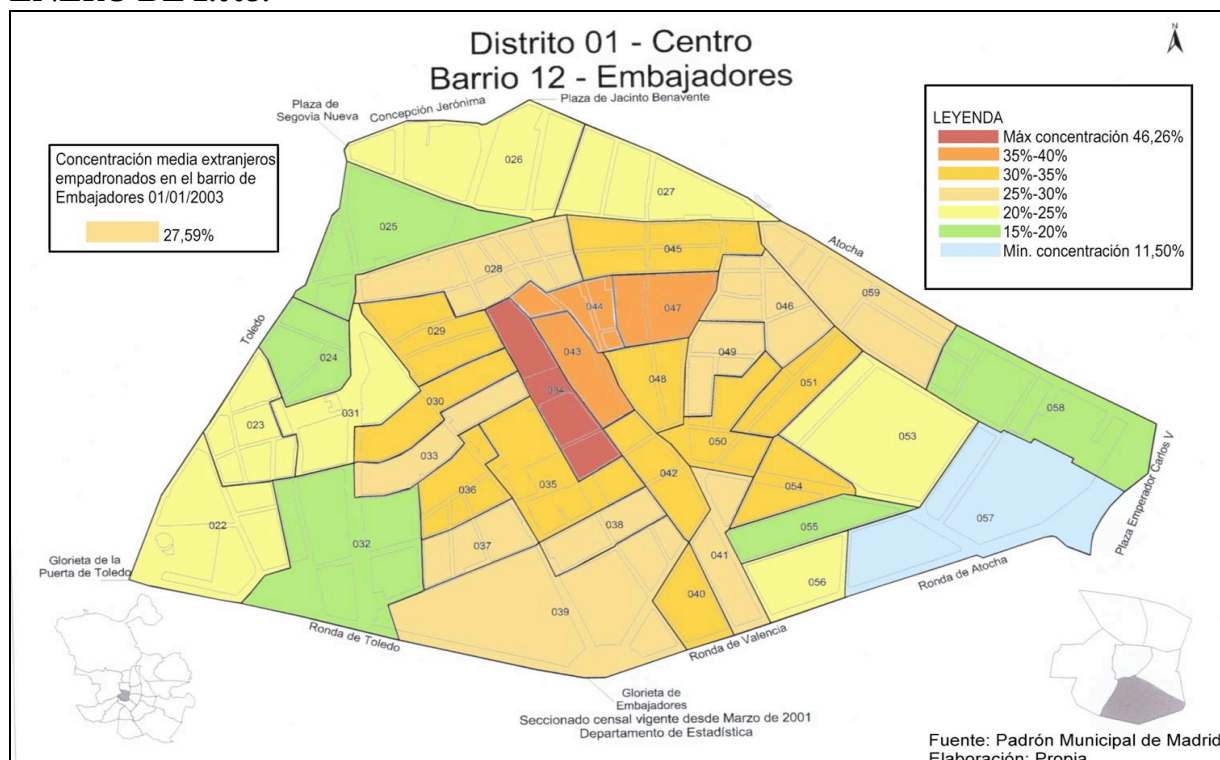
<sup>253</sup> La distinción es relevante, no tanto para determinar las causas que motivaron en la sociedad de origen el movimiento migratorio de determinada población (pues las razones «económicas» de los movimientos migratorios se suelen encontrar atravesadas con otras de índole política, ecológica, de persecución étnica, religiosa, de género, etc. ¿cómo entender si no, por ejemplo, las migraciones de muchos de los inmigrantes marroquíes de origen bereber, o la de los propios españoles a Europa y América del Sur durante el franquismo?), como para determinar las diferentes condiciones y vías de incorporación e integración de dichas poblaciones en las sociedades de llegada a las que dan acceso unos u otros estatutos de extranjería. No es difícil imaginar que resulta muy diferente para un extranjero que haya tenido que abandonar su país (por las razones que sean), contar en las sociedades de llegada con un estatuto de «refugiado político» o deber asumir la «condición de inmigrante»... no digamos ya la del inmigrante «sin papeles». Puede verse un desarrollo más detallado de la construcción social de la categoría *extranjero* en el Anexo I que figura al final de esta investigación.

**MAPA 6.8. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.000.**



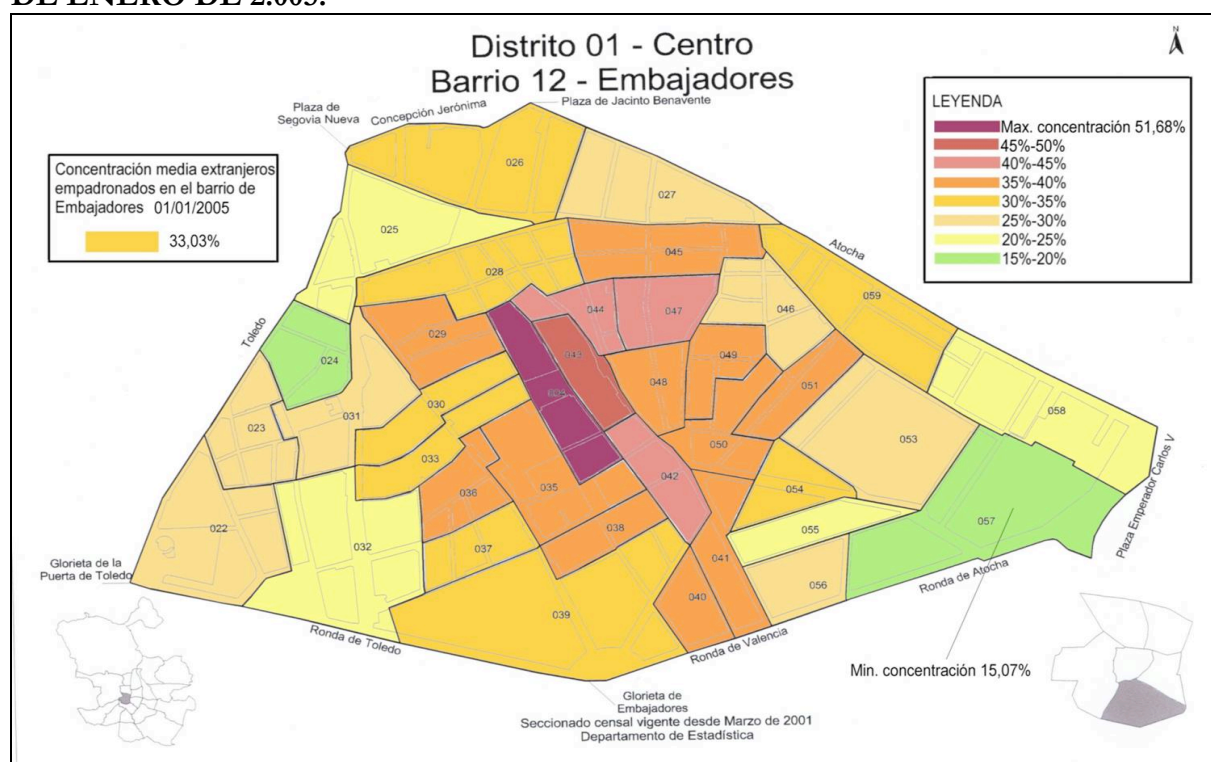
Fuente: [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2.006: 30]

**MAPA 6.9. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.003.**



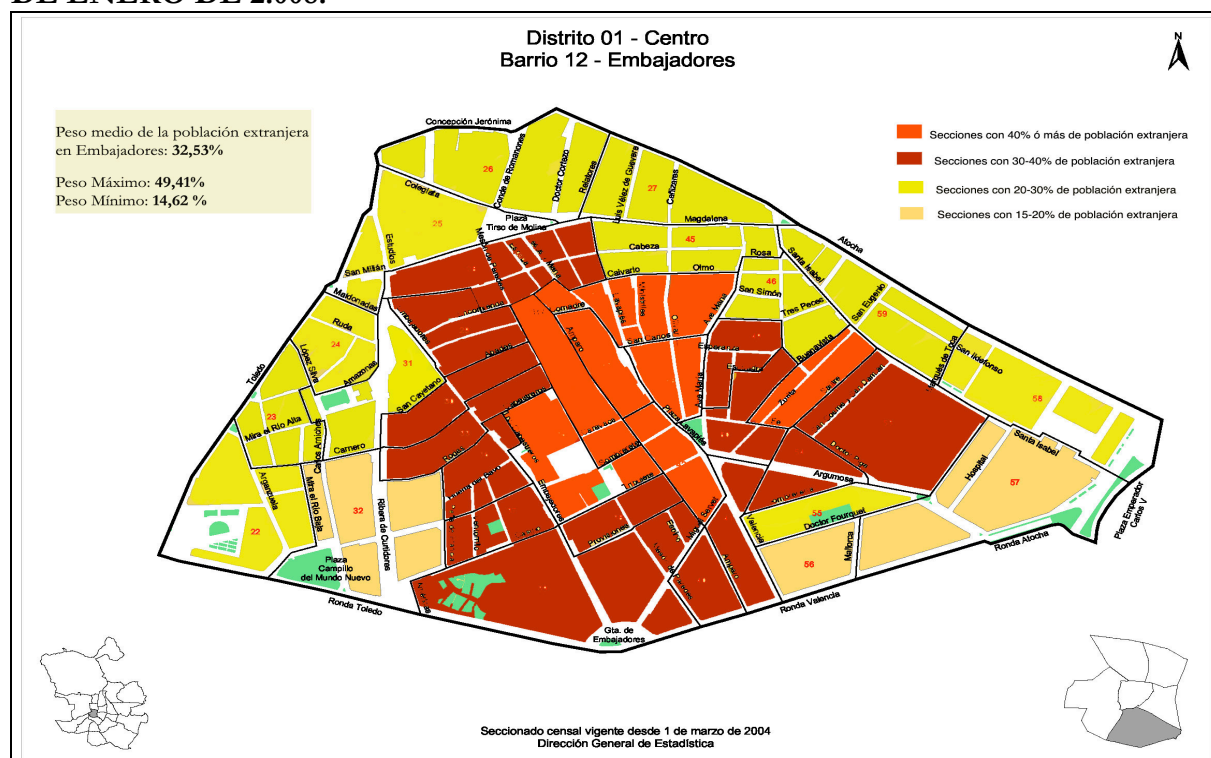
Fuente: [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2.006: 31]

**MAPA 6.10. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.005.**



Fuente: [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2.006: 32]

**MAPA 6.11. SECCIONES CENSALES DE EMBAJADORES POR PESO RELATIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA SOBRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN, 1 DE ENERO DE 2.008.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Padrón Municipal de Habitantes* procedentes de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.



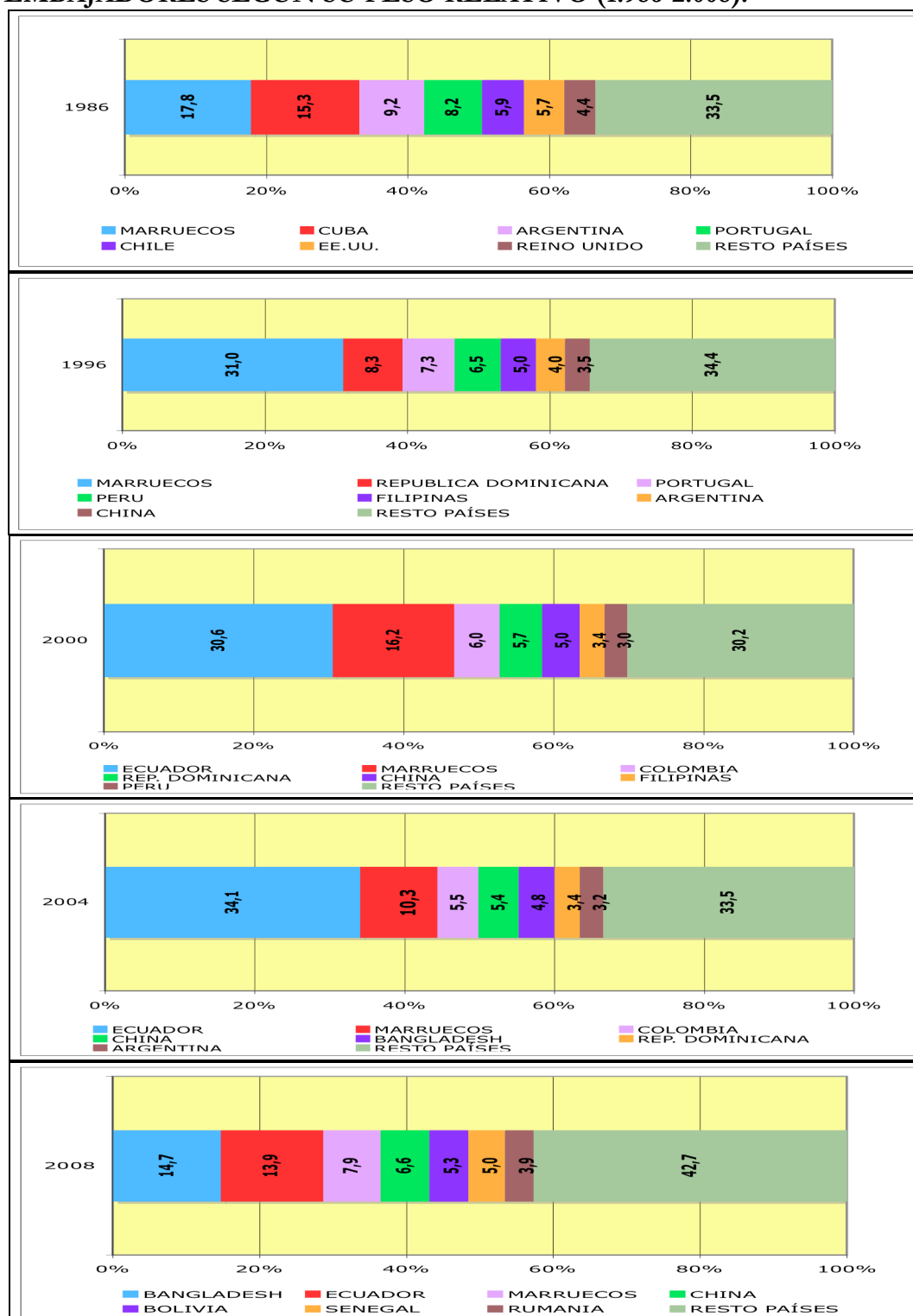
Esta situación iría modificándose posteriormente, en primer lugar mediante la clara primacía del colectivo marroquí entre la población extranjera del barrio. Esta primacía, visible ya en 1.986, se mantendrá hasta el año 2.000 (con máximos del 31% de los extranjeros residentes en el barrio en 1.996), año a partir del cual la población ecuatoriana se convierte en la más numerosa. Pese a que, por regiones de procedencia, los extranjeros de la zona de América Latina, Central y Caribe han sido siempre los mayoritarios en el barrio, la temprana primacía del colectivo marroquí como principal nacionalidad extranjera de Embajadores, posibilitó cierta identificación del barrio como una zona de asentamiento, fundamentalmente, marroquí<sup>254</sup>. A esta identificación con el colectivo marroquí contribuirían, además, los procesos de reagrupamiento familiar llevados a cabo por este colectivo de ya larga presencia en España (con lo que dichos procesos supondrían de visibilidad en las escuelas, etc.), así como el desarrollo de un pequeño tejido comercial orientado a satisfacer una serie de necesidades específicas (carnicerías *halal*, restaurantes y tiendas de comida marroquí...) y de un significativo tejido asociativo (con la instalación en Lavapiés de la sede de alguna de las asociaciones de defensa de los inmigrantes marroquíes existentes por entonces como la *Asociación de Emigrantes Marroquíes en España*, etc.).

Sin embargo, las cosas comenzarían a cambiar rápidamente a partir del año 2.000. Este año supuso en toda España un fuerte y rápido incremento del número de personas extranjeras residentes, así como una transformación de las principales nacionalidades de origen, desplazando a las hasta entonces tradicionalmente mayoritarias (como Marruecos en lo que a Lavapiés se refiere) por otras, en su mayoría de América Latina, Central y Caribe, como: Ecuador, Colombia, Perú, Bolivia... De este modo, en el año 2.000, los ecuatorianos, con un 30,6% del total de extranjeros, se convirtieron en la nacionalidad predominante en el barrio (cuando en 1.999 apenas representaban el 5,2%), predominio (tendente a la baja) que han mantenido hasta 2.007 (18% del total de extranjeros del barrio), momento a partir del cual les tomarán la delantera los procedentes de Bangladesh, que en enero de 2.008 (y hasta el día de hoy) se convertían en la principal nacionalidad extranjera (14,7%) de Lavapiés.

---

<sup>254</sup> Junto a Lavapiés, otras zonas de fuerte concentración de marroquíes en estos primeros momentos de llegada de inmigrantes a la región madrileña fueron: Peñagrande en el distrito de Fuencarral (poblado chabolista de Ricote) o el distrito de Tetuán dentro del municipio, así como zonas residenciales de la región (Majadahonda, Boadilla del Monte, Pozuelo de Alarcón...) en donde se instalaron, en pésimas condiciones de alojamiento, atraídos por la disponibilidad de empleos en la zona (jardineros, servicio doméstico...). La inmigración marroquí se fue dispersando, posteriormente, por los barrios obreros del sur y este de la ciudad, así como por zonas de la región como los municipios de la Sierra de Guadarrama y la corona sur metropolitana (Móstoles, Parla, Leganés...). Puede verse un desarrollo más detallado en [LORA-TAMAYO, 2.004: 337-346].

**FIGURA 6.8. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS DE EMBAJADORES SEGÚN SU PESO RELATIVO (1.986-2.008).**

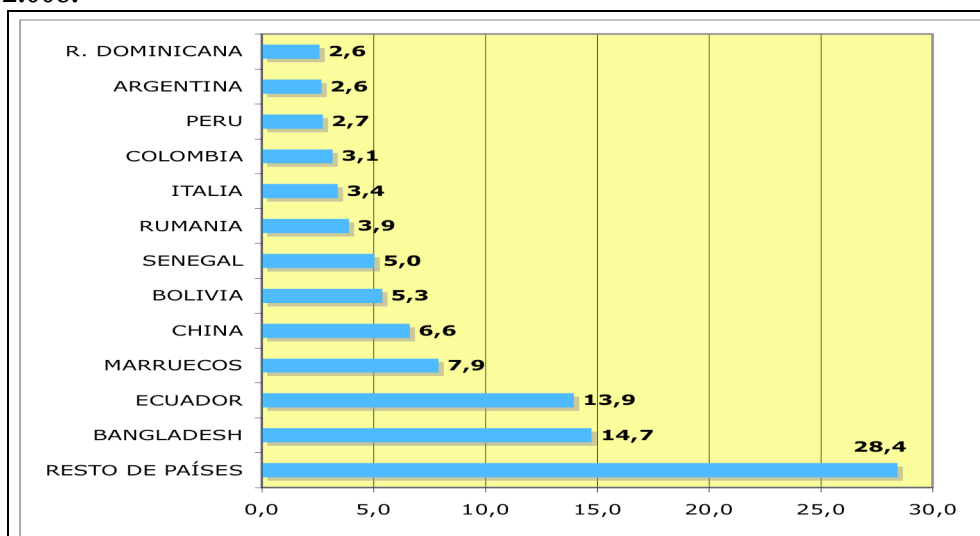


Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Padrón* de 1.986, 1.996 y del *Padrón continuo* del año 2.000 procedentes del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, así como del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero 2.004 y 2.008) de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

\* Datos de 2.008 ligeramente infravalorados como consecuencia de la aplicación de la Ley Orgánica 14/2.003 sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. Véase aclaración en la Nota al pie 250.

Así pues, la evolución reciente de la población extranjera de Embajadores se habría caracterizado, además de por un clarísimo crecimiento en términos absolutos y relativos, por una progresiva diversificación de los principales países de origen, con una primacía marroquí en un primer momento (hasta el año 1.999), ecuatoriana (hasta 2.007) y bangladeshí (desde 2.008). Otros países de procedencia de los inmigrantes habituales (como China, Colombia, Argentina, Bolivia o Senegal) habrían mantenido un peso relativo más estable a lo largo de los años (entre el 3% y el 5% de los extranjeros del barrio). Por otro lado, dentro de esta variedad de procedencias debemos señalar que, mientras que en años anteriores asistimos a un claro predominio de algunas de las nacionalidades sobre las demás (marroquíes: 24%, 31% y 27% en 1.991, 1.996 y 1.998; ecuatorianos: 30,6%, 36,4%, 34,1% y 23% en 2.000, 2.002, 2.004 y 2.006), en la actualidad nos encontramos en una situación caracterizada por un reparto más proporcionado entre las principales nacionalidades (Bangladesh 14,7%; Ecuador 13,9%; Marruecos 7,9%; China 6,6%; Bolivia 5,3%; Senegal, 5%) [FIGURA 6.9.], lo cual se traduce, lógicamente, en una pérdida progresiva del peso que las principales nacionalidades de cada momento tenían sobre el conjunto de la población extranjera<sup>255</sup>.

**FIGURA 6.9. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS DE EMBAJADORES SEGÚN PESO RELATIVO, 1 DE ENERO DE 2.008.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero de 2.008) de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

Conviene subrayar que la reciente evolución de estas siete principales nacionalidades extranjeras que caracterizan en la actualidad al barrio de Embajadores (Bangladesh, Ecuador, Marruecos, China, Bolivia y Senegal) responde, en términos generales, a la propia evolución de las mismas en el conjunto del municipio madrileño, coincidiendo el crecimiento o decrecimiento de la importan-

<sup>255</sup> Por ejemplo, desde 1.986 hasta el año 2.004 las siete principales nacionalidades extranjeras de cada momento solían representar en torno al 70% de los extranjeros del barrio, mientras que en 2.008 suponen, únicamente, el 57,3%.



cia de determinadas nacionalidades en Lavapiés con los propios movimientos registrados en el conjunto del municipio. Tres serían, sin embargo, las excepciones que cabría señalar en este sentido y que darían cuenta de algunas de las especificidades de Embajadores con respecto al municipio en cuanto se refiere a nacionalidades de origen de la población extranjera. En primer lugar, un peso relativo claramente superior de la población de origen marroquí, tal y como ya apuntamos, si bien esta concentración de marroquíes, superior en términos relativos a la registrada en el resto del municipio, habría tendido a corregirse, sobretodo, a partir del año 2.000. Pese a ello, la mayor presencia relativa de marroquíes en Lavapiés se mantiene<sup>256</sup>.

En segundo lugar, podríamos señalar el caso de Senegal y, en tercer lugar, el de Bangladesh. En ambos casos, el crecimiento de estos colectivos en Embajadores [FIGURA 6.10.] ha sido muy superior al registrado en el municipio, siendo de hecho, dos de las tres únicas nacionalidades extranjeras del barrio (junto a la argentina) que, entre 2.000 y 2.008, habrían registrado crecimientos mayores en Embajadores (un 808% Senegal y un 1.636% Bangladesh) que en el conjunto del municipio (539% Senegal y 877% Bangladesh). El mayor crecimiento de los colectivos senegalés y bangladeshí en Embajadores en comparación al resto del municipio quedaría patente en el hecho de que, en ambos casos, los residentes en Lavapiés representan buena parte del total de extranjeros procedentes de dichas nacionalidades en Madrid. Es decir, a diferencia del resto de nacionalidades extranjeras, para las que Lavapiés sería un lugar más de asentamiento dentro del municipio madrileño (con excepciones parciales para los marroquíes, chinos y argentinos residentes en el barrio, que representarían respectivamente el 5%, el 4,4% y el 4,2% de sus compatriotas residentes en el municipio madrileño), en el caso de los senegaleses (con un 39,2% del total de los mismos residiendo en el barrio) y, sobre todo, de los bangladeshíes (73,3%), Lavapiés es, claramente, un lugar privilegiado y buscado de asentamiento e incorporación a la sociedad madrileña [FIGURA 6.11.].

Por último, contrariamente a lo que señalábamos a propósito de Bangladesh y Senegal, habría que hacer mención a la notoria menor presencia en Embajadores de algunas de las nacionalidades que más habrían crecido en los últimos años en el municipio madrileño y en el conjunto de España: Rumania, Colombia y Bolivia. En los tres casos, pese a contar con una presencia reseñable dentro del barrio (Bolivia un 5,3% en enero de 2.008, Rumania un 3,9% y Colombia un 3,1%), su crecimiento en los últimos años (2.000-2.008) es notablemente inferior al registrado en el conjunto del municipio: 1.715% del municipio frente al 31% de Embajadores en el caso de Colombia, 1.234% frente a 735% en el caso de Rumania y 2.021 frente a 1.250% en el caso de Bolivia [FIGURA 6.10.].

---

<sup>256</sup> Prueba de la tendencia a la equiparación del peso de los marroquíes en Lavapiés con respecto a otras partes del municipio sería, por ejemplo, el menor ritmo de crecimiento de la población marroquí registrado en Lavapiés (22%) en comparación con el municipio madrileño (85%) durante el periodo 2.000-2.008 [FIGURA 6.10].

En cualquier caso, más allá de estas variaciones y fluctuaciones por lugares de origen de la población extranjera, lo que nos interesa destacar y subrayar es la creciente y abrumadora condición «inmigrante» de la población extranjera del Lavapiés actual. De hecho, si procedemos a agrupar a la población extranjera por grandes regiones de procedencia [FIGURA 6.12.] y separamos aquellas regiones (la Unión Europea de los 15 y el resto de países –con excepción de México– miembros de la O.C.D.E.) que por sus características socioeconómicas difícilmente podrían ser consideradas por la sociedad española como «regiones productoras de inmigrantes», veremos que el 85,8% de los extranjeros residentes en Embajadores a 1 de enero de 2.008 procedían de países que, a nuestro juicio, serían percibidos por las sociedades de llegada (en este caso la española) como países «productores de inmigrantes», cuyos nacionales, con razón o sin ella, serán tratados como tales<sup>257</sup>.

De hecho, atendiendo a esta distinción [Cf. Anexo I], podemos comprobar que la presencia de la población extranjera de condición social «inmigrante» en Lavapiés, siempre mayoritaria en el barrio, no ha hecho sino incrementarse a lo largo de las últimas décadas, pasando de representar aproximadamente el 73,9% en 1.986, al 86,6% en enero de 2.008. No obstante, la presencia de extranjeros «no inmigrantes», aunque minoritaria en comparación a los inmigrantes, se ha recuperado ligeramente con respecto a años anteriores (cuando, por ejemplo, en el año 2.000 apenas representaban el 11% de los extranjeros, frente al 13,4% actual) [FIGURA 6.13.], incremento que podría tener que ver con los procesos de rehabilitación y revitalización urbana más arriba abordados, si bien podría guardar también relación con una distorsión de los datos de extranjeros reales motivada por las recientes modificaciones legales introducidas en los recuentos padronales de los extranjeros no comunitarios sin autorización de residencia permanente [Cf. Nota al pie 250]<sup>258</sup>.

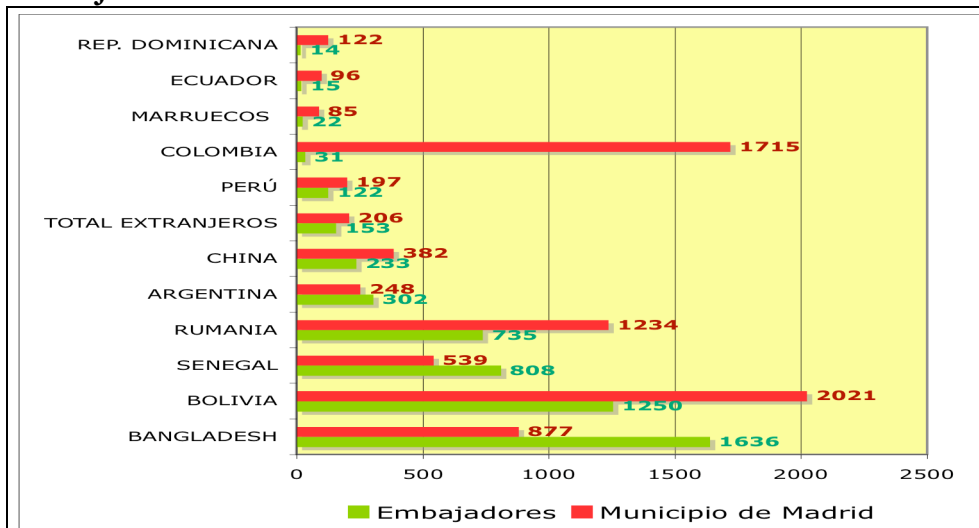
Sea como fuere, lo que parece ofrecer poco margen de dudas es que la población extranjera de Lavapiés es mayoritariamente una población de origen y condición inmigrante y que, como ocurrió en otros momentos de la historia madrileña, dichos movimientos migratorios (en este caso de población extranjera) serán, al mismo tiempo, elementos impulsores de la transformación de Lavapiés (y del conjunto metropolitano madrileño) y consecuencia de los procesos de transformación en marcha de la sociedad española, cuando no mundial.

---

<sup>257</sup> Cuando hablamos de «países productores de inmigrantes» no estamos diciendo que esos mismos países no reciban, a su vez, importantes flujos de población «inmigrantes» dentro del sistema migratorio del que formen parte. Lo único que estamos queriendo señalar es que, siendo sus ciudadanos considerados por la sociedad española como extranjeros de condición *inmigrante*, sus regiones de procedencia terminarán siendo también percibidas como regiones productoras de *inmigrantes*, por más que en ellas no sólo se registren «salidas» de población, sino también «entradas». Inversamente, en la medida en que un país o una región geográfica sea considerado en la sociedad de llegada como zonas «productoras» de inmigrantes, quienes procedan de tales lugares tenderán a ser vistos como «inmigrantes», aunque las razones de su desplazamiento o su situación personal puedan ser otras. Para un desarrollo pormenorizado de a qué nos referimos con la categoría social de «inmigrante» y cuáles son sus diferencias con respecto al término de «extranjero» véase el Anexo I.

<sup>258</sup> A eso parece apuntar el hecho de que en enero de 2.006 (cuando aún no se habían aplicado estas modificaciones de la ley de empadronamiento) los extranjeros «no inmigrantes» eran tan sólo el 10,1% de todos los extranjeros, continuando con su tendencia a la baja de las últimas dos décadas.

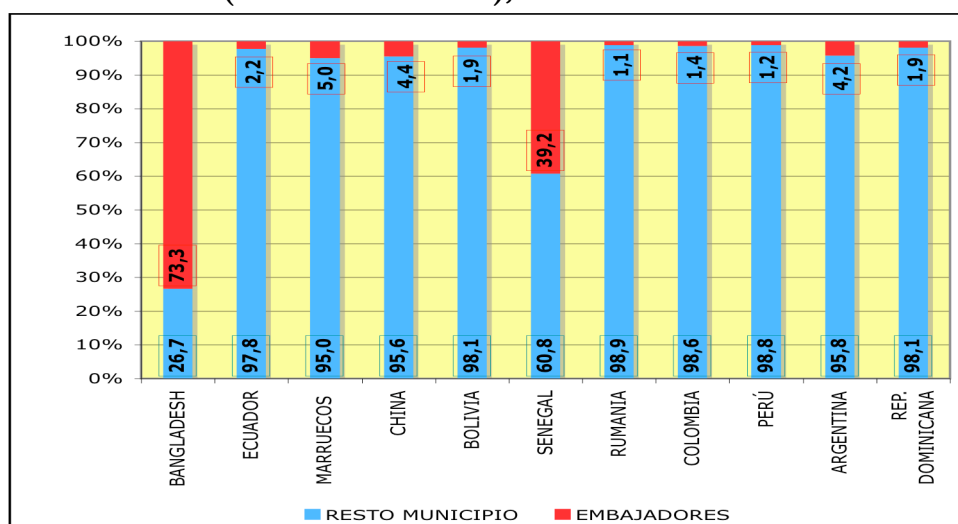
**FIGURA 6.10. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS (INMIGRANTES) DE EMBAJADORES SEGÚN CRECIMIENTO RELATIVO (%) DURANTE EL PERIODO 2.000-2.008 EN EMBAJADORES Y EN EL MUNICIPIO MADRILEÑO.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Padrón continuo* del 2.000 procedente del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid y del Padrón Municipal de Habitantes a 1 de enero de 2.008 procedente de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

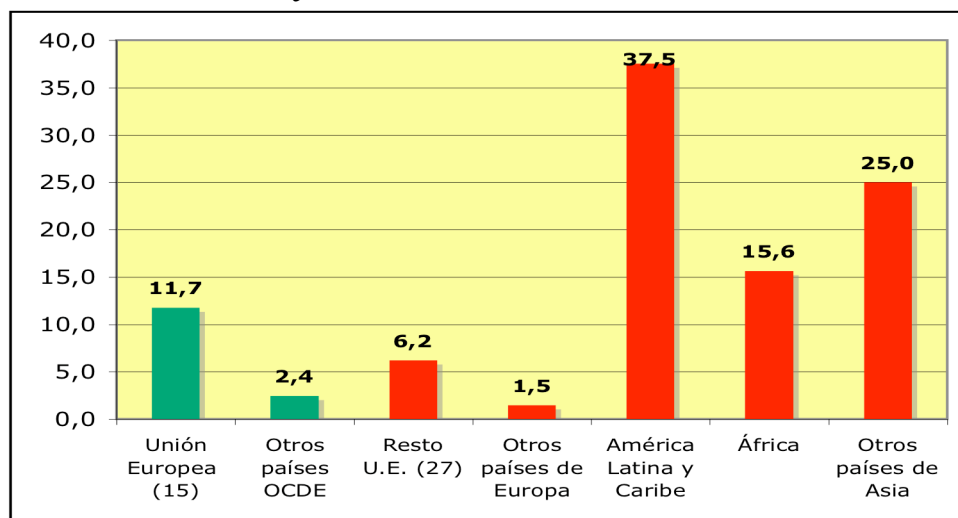
\* Datos de enero de 2.008 ligeramente infravalorados como consecuencia de la aplicación de la Ley Orgánica 14/2.003 *sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*. Véase aclaración en la Nota al pie 250.

**FIGURA 6.11. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRAJERAS (INMIGRANTES) DE EMBAJADORES SEGÚN LUGAR DE RESIDENCIA (PESO RELATIVO), 1 DE ENERO DE 2.008.**



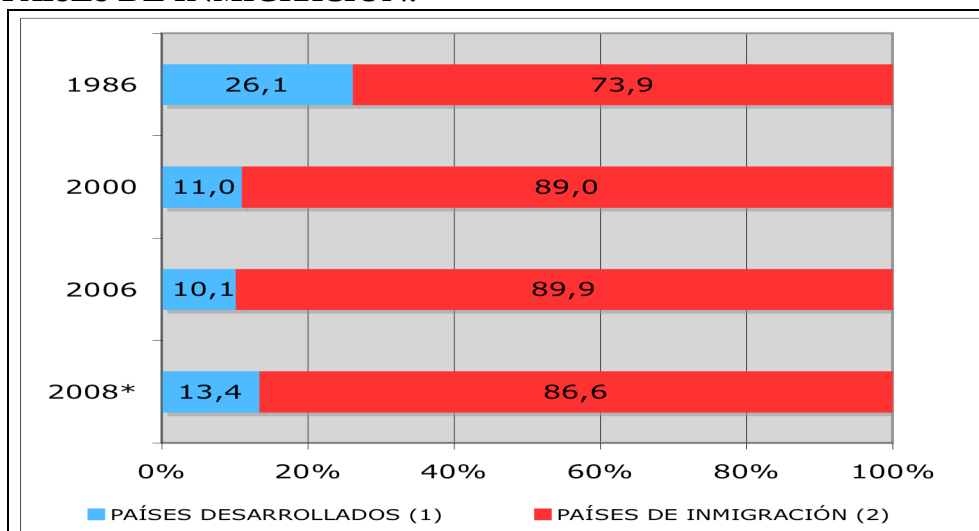
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero de 2.008) de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

**FIGURA 6.12. EXTRANJEROS EN EMBAJADORES POR REGIONES DE PROCEDENCIA Y PESO RELATIVO SOBRE EL TOTAL DE EXTRAJEROS DEL BARRIO, 1 DE ENERO DE 2.008.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Padrón Municipal de Habitantes* (1 de enero de 2.008) de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

**FIGURA 6.13. EVOLUCIÓN (1.986-2.008) DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA DE EMBAJADORES SEGÚN PROCEDAN O NO DE PAÍSES DE INMIGRACIÓN.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Padrón* de 1.986 y del *Padrón Continuo* del año 2.000 del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid y del *Padrón Municipal de Habitantes* de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

(1) Países desarrollados: los integrantes de la Unión Europea-15 (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia) + otros O.C.D.E. (excepto: Eslovaquia, Hungría, México, Polonia, República Checa y Turquía).

(2) Países de inmigración: el resto de países (incluidos los no contabilizados de la O.C.D.E.).

\* Datos de extranjeros de condición inmigrante de enero de 2.008 ligeramente infravalorados (en lo que a extranjeros no comunitarios se refiere) como consecuencia de la aplicación de la Ley Orgánica 14/2.003 *sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*. Véase aclaración en la Nota al pie 250.

### 6.3. La emergencia y consolidación de una economía «étnica» en Lavapiés

En lo que llevamos de capítulo hemos visto algunos de los principales rasgos constitutivos del Lavapiés tradicional, así como algunas de las dinámicas que estarían hoy atravesando dicha configuración tradicional, en particular la transformación de Lavapiés en un barrio con fuerte presencia de población de origen inmigrante. En nuestro recorrido hemos tenido ocasión de ir apuntando elementos (abundante presencia de infravivienda y locales comerciales disponibles en un entorno social y urbano empobrecido y degradado...) que resultarán determinantes para comprender esta llegada y asentamiento de inmigrantes y, en definitiva, el surgimiento y consolidación de una economía «étnica» en sus calles. Pero, más allá de estas condiciones previas que posibilitarían y favorecerían su desarrollo ¿cómo se fue constituyendo esta economía «étnica» en el barrio? ¿Cómo fue su propia emergencia?

Responder a esta pregunta no resulta una tarea necesariamente sencilla y tendremos que proceder cautelosamente, agrupando piezas fragmentadas y, aparentemente, inconexas, a las que debemos atribuir, en tanto que investigadores, una significación de cuya solvencia (o insolvencia) explicativa tendremos que hacernos responsables. La complicación, en cualquier caso, no deriva, principalmente, del contenido mismo de la tarea que estamos señalando (¿acaso hay otra manera de aproximarse empíricamente a la realidad?), sino de la precariedad de las fuentes de información (estadísticas, historiográficas, etc.) sobre el fenómeno que estamos formalmente investigando [Cf. Anexo I]. Y es que, a diferencia de otros países occidentales con mayor tradición receptora de población inmigrante, en España, la incorporación de la variable «nacionalidad» en los diferentes registros y fuentes estadísticas es relativamente reciente e incluso, a día de hoy —y pese a las mejoras registradas—, en muchos casos aún insuficiente para desarrollar investigaciones rigurosas sobre las migraciones y las relaciones interétnicas.

Al igual que habría ocurrido con otros «sujetos» (como la *juventud*, por ejemplo), el desarrollo de fuentes de información específicas de cierta entidad sobre la población extranjera (o la preocupación de investigadores y organismos públicos y privados por representar mínimamente a dicha población en estadísticas y registros laborales, educativos, prácticas sanitarias, de consumo...) tuvo que esperar a la emergencia en el espacio público de una percepción «conflictiva» de dicho sujeto (en nuestro caso, la presencia en España de determinadas nacionalidades extranjeras), es decir, tuvo que esperar a su definición como *problema social* (aquí vía su equiparación a la *condición inmigrante*). La aparición en España de la *inmigración* como problema social (y como sujeto) y, por lo tanto, la necesidad de conocer y medir su número, sus pautas de comportamiento, sus necesidades y demandas, etc., ha sido relativamente reciente y, en cualquier caso, bastante posterior al inicio del proceso de llegada y asentamiento en nuestra sociedad de buena parte de dicha población extranjera (incluida la que pudiéramos adscribir a la categoría de «inmigrante»).

Si a esto le añadimos que, en nuestro caso, estamos investigando un «tema menor» (el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes), tanto en la sociología de las migraciones como en la sociología del trabajo y del empleo, no resultará sorprendente toparnos con dificultades a la hora de determinar con exactitud el momento en que comienzan a instalarse en Lavapiés negocios de inmigrantes. Sí parece razonable, no obstante, pensar que el desarrollo de dicha economía «étnica» tuvo que coincidir, aunque fuera parcialmente, con el proceso de llegada de población extranjera de origen inmigrante a Madrid y a Lavapiés. Tal y como acabamos de ver, el asentamiento de población extranjera de origen inmigrante en Lavapiés arrancó, lentamente, a mediados de la década de 1.980 (momento en el que la población extranjera apenas suponía un 1,6% del total de la población del barrio), para empezar a tomar cuerpo a mediados de la década de 1.990. Por entonces, como ya vimos, el peso de la población extranjera continuaba siendo escaso (5,3% en 1.996), pero existían desde comienzos de la década determinadas zonas del barrio con presencia bastante más significativa de población extranjera (mayor, en cualquier caso, que la registrada por entonces en el municipio madrileño y el conjunto de la región)<sup>259</sup>. No obstante, no será hasta 2.000-2.001 cuando se produzca un espectacular incremento, en términos absolutos y relativos, de la presencia de población extranjera (en su mayoría de condición inmigrante), que pasará de representar el 8% del conjunto de la población de Embajadores en 2.001 al 35,2% en 2.008.

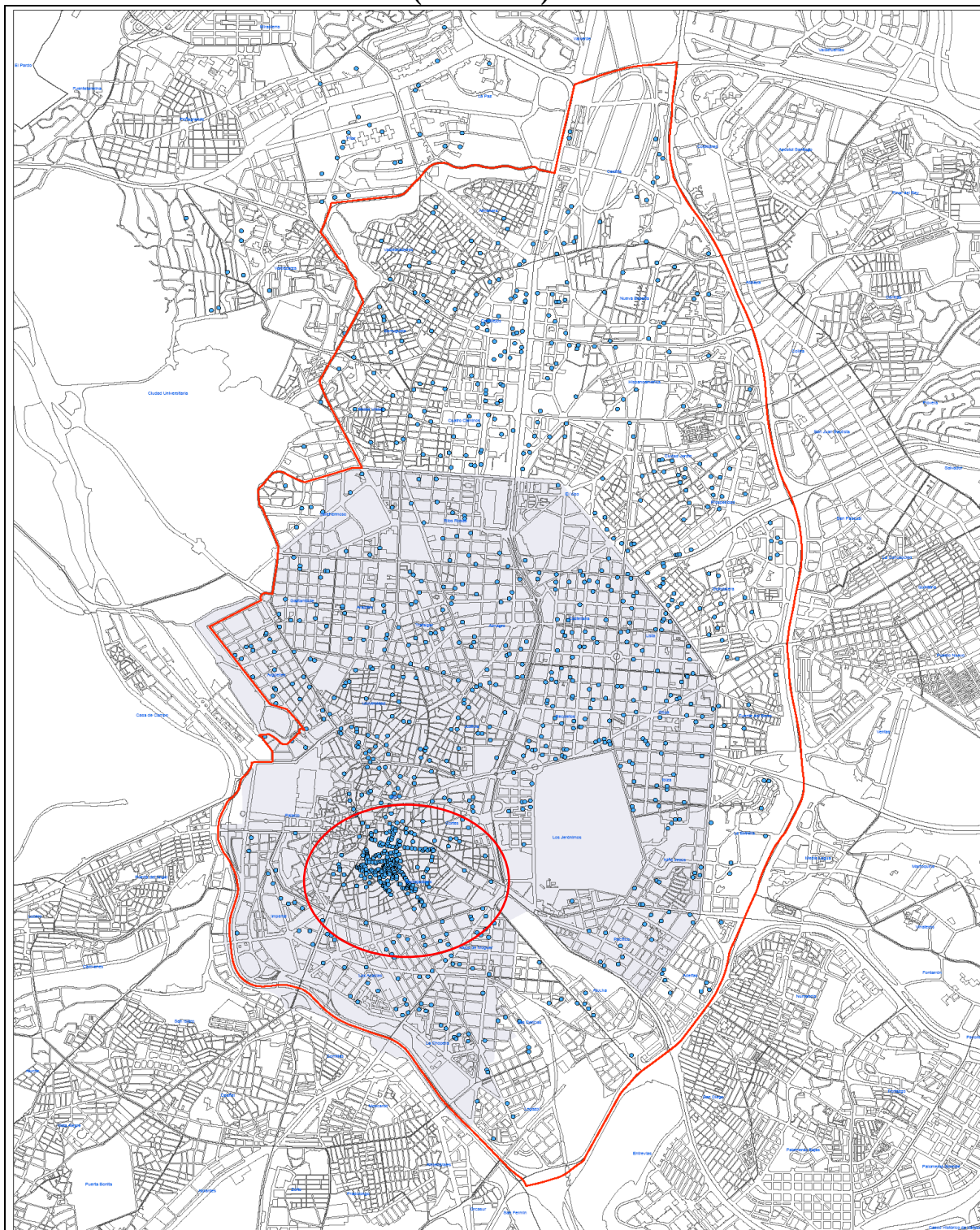
Pero ¿cuál habría sido el impacto de esta llegada de población inmigrante al barrio de Lavapiés en el desarrollo de su economía «étnica»? A modo de primera aproximación, podemos señalar que, según datos de la Cámara de Comercio de Madrid del año 2.000 referidos a empresas del distrito Centro cuyos responsables legales eran extranjeros, el 50% de las mismas se habían creado entre 1.998 y 2.000, si bien desde comienzos de la década de 1.990 se venía registrando un crecimiento sostenido en la creación de dichas empresas (destacando el año 1.992 con la creación del 14% de las empresas extranjeras existentes en el distrito en el año 2.000) [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2.004b: 256]. La significación del año 2.000 como punto de partida de muchas de las empresas de la economía «étnica» podría confirmarse también a partir de los datos del último *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid del año 2.007 (referidos esta vez, únicamente, a Embajadores, aunque sin distinguir por la nacionalidad de los responsables de los negocios).

---

<sup>259</sup> Por ejemplo, en 1.991, las manzanas centrales de Lavapiés correspondientes a las calles Mesón de Paredes y Amparo registraban la mayor concentración de extranjeros de todo el distrito Centro, con un 8% del total de la población (entre un 5% y un 7% en las secciones colindantes) [PUGA y CASTRO, 2.004: 111], mientras que la media del municipio y de la Comunidad de Madrid era del 1,3% según datos del Censo de 1.991 (Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid). Algo semejante ocurría en 1.996, con presencias de, al menos, el 7% de extranjeros en casi todas las secciones que irían desde la calle Toledo hasta la plaza de Lavapiés, con epicentro nuevamente en Mesón de Paredes y Amparo [IBID.: 112], en un momento en el que la presencia media de extranjeros en el municipio y la región era, en ambos casos, del 1,9% según datos del Padrón de 1.996 (Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid).



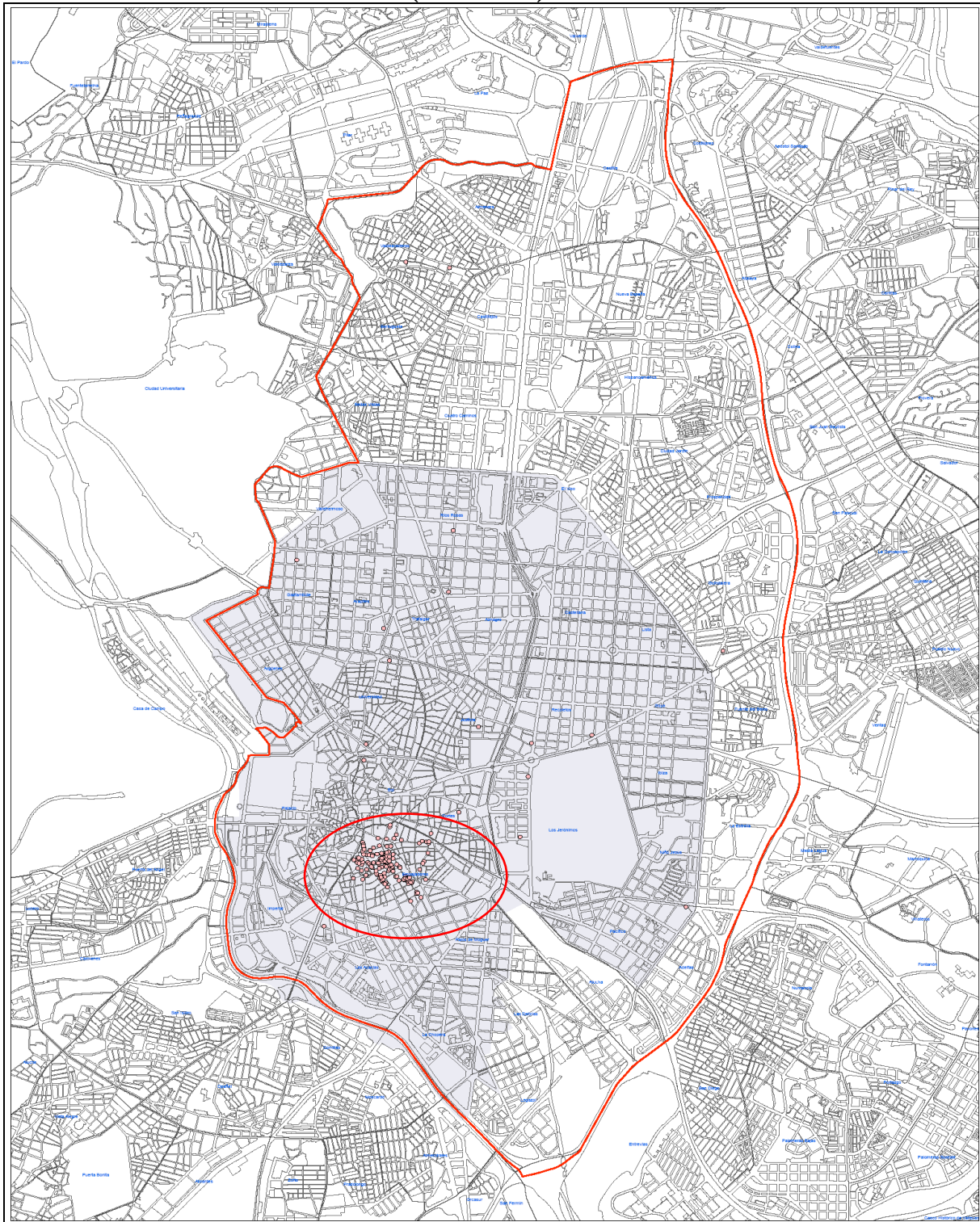
**MAPA 6.12. APERTURAS DE NUEVAS ACTIVIDADES (COMERCIO MINORISTA) EN EL MUNICIPIO DE MADRID (2.000-2.004).**



Fuente: [ROCH, 2006] a partir de datos procedentes del Área de Urbanismo, Vivienda e Infraestructuras del Ayuntamiento de Madrid.



**MAPA 6.13. APERTURAS DE NUEVAS ACTIVIDADES (COMERCIO MAYORISTA) EN EL MUNICIPIO DE MADRID (2.000-2.004).**



Fuente: [ROCH, 2.006] a partir de datos procedentes del Área de Urbanismo, Vivienda e Infraestructuras del Ayuntamiento de Madrid.



Según dicha fuente, en 2.007, nuevamente en torno a la mitad (el 49,2%) de las unidades locales de actividad económica de Embajadores (incluidas las de los «autóctonos») se habían creado en el año 2.000 o posteriormente, es decir, coincidiendo con el momento en que arranca el espectacular crecimiento del número absoluto y relativo de inmigrantes. La escasa antigüedad de estas empresas podría tener también que ver con la poca longevidad que parece caracterizar a menudo a las pequeñas empresas (mayoritarias en el tejido económico del barrio). Sin embargo, el mayor peso registrado por estas empresas de reciente creación en comparación al resto del distrito (43,7%), municipio (43,7%) y región (45,5%) nos invita a pensar que este mayor nivel de instalación de empresas en Embajadores guardaría alguna relación con la llegada de población extranjera.

De hecho, habiendo visto previamente que la población extranjera en Embajadores se estanca (e incluso llega formalmente a perder residentes registrados) a partir del año 2.006 ¿debemos considerar casual que sólo el 10,4% de las unidades locales del barrio se creen a partir de dicho año (mientras que en el municipio el peso de las mismas era del 12,6% y en la región del 13,8%)? Que el 79% del total de las empresas creadas en Embajadores entre 2.000 y 2.007 vieran la luz entre 2.000 y 2.005 (frente al 71% del municipio y el 70% de la región), coincidiendo con ese momento de máximo crecimiento de la población inmigrante en el barrio, dificulta pretender abordar la evolución reciente del tejido económico de Lavapiés al margen de la dinámica de su población inmigrante<sup>260</sup>. Los datos aportados a este respecto por otros investigadores [ROCH, 2.006] [MAPAS 6.12 y 6.13] parecen confirmar también la importancia del periodo 2.000-2.005 en la configuración del actual tejido económico de Lavapiés<sup>261</sup>. Es decir, todos estos datos vendrían a constatar la importancia del vínculo entre concentración residencial de inmigración y desarrollo de actividades

<sup>260</sup> Eso sí, sabemos que existe una relación entre llegada de inmigración y desarrollo de la economía «étnica», pero no podemos precisar hasta qué punto se han retroalimentado la una a la otra: ¿en qué sentido(s) se mueve la causalidad? ¿Creció la economía «étnica» porque se incrementó la población extranjera del barrio? ¿O aumentaron los extranjeros residentes en el mismo como consecuencia del desarrollo de la economía «étnica»? Los datos disponibles no nos permiten contestar de manera contrastada a estas preguntas, aunque sí nos inclinamos a pensar que, si bien en un primer momento, la llegada de población extranjera pudo incentivar el desarrollo de la economía «étnica», una vez que ésta adquirió cierta presencia en el barrio, se transformó ella misma en un factor de atracción al barrio de la población inmigrante (ya sea como residentes o meros visitantes).

<sup>261</sup> Algo que habría sido, de hecho, confirmado también por algunos de nuestros informantes:

(a) Aquí [EN ESPAÑA], por ejemplo, los pakistaníes, la mayoría han llegado en el año 1.991 y después en el 1.995 y después, tercera avalancha han llegado en el año 2.000, bueno año 1.999. En el noventa, todos piensan en el Reino Unido (...).

(b) Claro, de estas zonas [BANGLADESH y PAKISTÁN], antes del año 2.000 no había mucha gente y ahora por el barrio de Lavapiés hay tiendas, está lleno de tiendas y de negocio, claro. [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

En el año 1.996 existían muchos locales que pertenecían a los negocios de los españoles. Yo veía porque yo en ese tiempo... había muy pocos que eran inmigrantes que tenían... En ese tiempo, me acuerdo o recuerdo que había muchos más peruanos, peruanos que tenían locales propios y así en parte de los chilenos también. Pero del tiempo ese que ha pasado, porque yo regresé en el año 2.002, entonces he visto que casi ya no quedan nada de locales donde tengan negocios los españoles; ahora veo más de chinos, de bangladeshes, también de aquí de los africanos, puede ser de Senegal, de todas partes de África, o sea, ya no hay ese calor de muchos españoles, ahora ya no, ahora se ve otra diferencia [E-12: Varón, Ecuador (indígena), se dedica junto a su esposa (indígena otavaleña) a la venta ambulante]

«emprendedoras» por parte de dicha población inmigrante<sup>262</sup>. La consideración de los destinatarios principales de los negocios integrados en la economía «étnica» podría pues ayudarnos a resituar la «lógica» de dicho vínculo.

*Las economías «étnicas» como seña de identidad de los procesos migratorios contemporáneos*

Como detallaremos más adelante, una parte importante de la economía «étnica» de Lavapiés se compone de negocios que realizan actividades y ofrecen bienes y servicios orientados a satisfacer las necesidades cotidianas de los habitantes del barrio en su conjunto, o de una parte significativa de los mismos (la población extranjera de origen inmigrante o determinados colectivos dentro de la misma). Estos negocios, retomarían pues, en cierto modo, la función –y las características– históricamente asociadas al tejido económico tradicional (la satisfacción del «comer, beber, arder y vestir» al que nos hemos referido previamente), un tipo de actividad económica de carácter más localista y apegado a las características y necesidades de la población residente, hoy por hoy, en Lavapiés.

Que hablemos de negocios orientados básicamente a cubrir las necesidades de la población (un tercio de la cual, recordémoslo, era de condición inmigrante) no impide –sobre todo en los primeros años de asentamiento de población inmigrante en la región madrileña– que estos negocios de la economía «étnica» más «localistas» dieran también servicio a un número significativo de inmigrantes no residentes en el barrio pero que tenían en Embajadores un importante referente como lugar de encuentro y de socialización: por la presencia del Rastro, de los restaurantes y tiendas de alimentación de sus *paisanos*, por las asociaciones de apoyo (marroquíes y senegalesas fundamentalmente) por entonces existentes, etc.<sup>263</sup>. La necesidad que tienen este tipo de tejidos económicos de alcanzar una masa crítica de inmigrantes capaz de mantener, con su propia demanda, la viabilidad económica de los negocios de la economía «étnica», no implica necesariamente que dicha masa crítica estuviera conformada exclusivamente por población residente en el barrio.

*Yo cuando he estado fuera de Madrid, cada domingo o sábado iba ahí [A LAVAPIÉS] para llamar, buscaba en el Rastro. Lavapiés es el centro de los inmigrantes, todos los amigos se encontraban allí en el rastro antes, en el locutorio. Yo antes de trabajar me encontraba ahí para mirar... [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]*

<sup>262</sup> Aunque referida a un periodo inmediatamente anterior, este vínculo podría ser también confirmado, indirectamente, por el hecho significativo de que, entre 1.991 y 1.999, las calles de Mesón de Paredes, Lavapiés y las calles transversales entre ambas (es decir, justo la zona de Embajadores donde se concentra el grueso de la población inmigrante [PUGA y CASTRO, 2.004: 111] y donde se localizan, como veremos, el grueso de sus negocios) fuera la parte del barrio más dinámica en lo que a creación de nuevas unidades locales de actividad económica se refiere [RODRIGUEZ RODRIGUEZ, 2.004: 181].

<sup>263</sup> El notable incremento de la presencia en Madrid de población extranjera de origen inmigrante y su creciente dispersión en el conjunto metropolitano de la región (con la proliferación consiguiente de negocios orientados a ellos en cada uno de estos emplazamientos), ha hecho perder a Lavapiés una parte significativa (aunque no toda) de esa *centralidad* que tenía para muchos inmigrantes no residentes en él.

*Yo te puedo decir ahora mismo que hay mucha gente que vive en Villaverde pero que viene los fines de semana aquí, marroquíes que vienen aquí a Lavapiés a ver a sus colegas, se encuentran aquí. Algunos... si vas aquí a la cafetería La Alhambra, se juntan también muchos marroquíes. Pues muchos viven fuera del barrio, pero vienen aquí a tomar un café los domingos, o algo... para encontrarse con la gente. Son costumbres, se va acostumbrando la gente y se vuelve algo rutinario de todos los fines de semana, nada más. Y van y vuelven. Entonces, donde tengas tus amigos, te acercas. [Entrevista a un varón marroquí residente en Lavapiés procedente de una investigación anterior (Cf. BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2006: 183)].*

En términos generales, podemos decir que estos negocios se encuentran, en ocasiones, orientados mayoritariamente al conjunto de las personas inmigrantes (aunque puedan darse también ciertas estrategias comerciales de «fidelización» de los *paisanos*): sería el caso, por ejemplo, de las agencias de envío de dinero, los locutorios, las agencias de viajes, determinadas tiendas de alimentación...

QUIÉNES VAN AL LOCUTORIO ¿DE QUÉ PAÍSES SON?

*Senegal, Perú, Ecuador, Colombia, Bangladesh, Pakistán, India.*

¿Y NO FUNDAMENTALMENTE DE BANGLADESH?

*No, de todos. [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]*

Y EN EL LOCUTORIO, ¿QUÉ TIPO DE PERSONAS SUELEN ENTRAR?

*Todos mis paisanos, los marroquíes, los africanos, Ecuador, todos, todos. Todos los que viven en el barrio (...).*

Y DICE QUE EN LA ZONA DE LAVAPIÉS HAY MUCHOS LOCUTORIOS, ¿ESO OBLIGA, POR EJEMPLO, A BAJAR LOS PRECIOS? ¿HAY MUCHA COMPETENCIA?

*Claro que sí, tratas de buscar los precios más baratos.*

¿PERO LA GENTE VA A LOCUTORIOS QUE LLEVEN PAISANOS SUYOS O DA IGUAL, DEPENDE SIMPLEMENTE DE LOS PRECIOS?

*Para algunos depende de los precios, pero si sabes que los precios bajan especialmente para los senegaleses, no se van a otro sitio [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]*

Otras veces, sin embargo, los negocios «localistas» de la economía «étnica» se centran, no tanto en la totalidad de los inmigrantes, como en el colectivo de referencia, que no necesariamente tiene porqué coincidir con identidades de tipo nacional (como veremos más detalladamente cuando abordemos la cuestión de la solidaridad grupal en el capítulo siguiente): se trataría, por ejemplo, de las carnicerías *halal* (destinadas a un público musulmán), los bares y pequeñas discotecas «latinas», las tiendas de alimentación «asiáticas», las peluquerías «africanas», etc.

*Normalmente nosotros trabajamos con mis paisanos, la mayoría de la gente con la que trabajo son mis paisanos.*

¿DE CLIENTES TE REFIERES? ¿DE LA GENTE QUE VIENE A COMPRAR?

*Sí, de clientes y todo eso. Con los españoles pues... poco. ¡Tengo alguno! Pero muy poco, lo mínimo digamos. Normalmente trabajo con extranjeros, en realidad casi todos: como sudamericanos, como árabes, como africanos...*

Y ESO ¿POR QUÉ? ¿POR QUÉ TIENES PRODUCTOS QUE NO SE VENDEN EN OTRO SITIO...?

*Pues sí. En el tema de los árabes sí. La carne, por ejemplo, la matamos a nuestra manera de matanza. Luego tengo productos de allí [DE MARRUECOS], hombre todos pasan por Bélgica y luego los reparten por toda Europa, pero normalmente las cosas vienen de Bélgica. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería *halal*]*

Y AQUÍ EN EL LOCAL ¿VIENE GENTE DE TODO EL MUNDO?

*Sí, aquí viene gente... bueno, los ecuatorianos vienen muy poco. Vienen españoles, dominicanos, los más que tengo son de mis paisanos y españoles; y africanos vienen solamente... lo menos cuatro que son fijos. Siempre vienen aquí, toman su cerveza, traen algunos amigos; peruanos, algunos; españolitos siempre vienen por la noche, se toman un cubatita, se van prontito. [E-9: Mujer, República Dominicana, después de haber trabajado en el servicio doméstico regenta ahora un bar «latino»]*

*Yo pienso para cambiar más o menos [DE NEGOCIO], vender artículos que vienen de mi país. (...) Yo tengo recursos de ahí para vender productos que vengan de mi país. (...)*

Y ESE TIPO DE PRODUCTOS QUE VENDES EN LA TIENDA, SOBRE TODO ¿QUIÉNES LO COMPRAN?

*Especialmente mis paisanos* [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]

Los negocios destinados a las personas inmigrantes tienen como elemento común el ser un instrumento fundamental para la recreación (y reinención) de las formas de vida existentes en los países de origen, no sólo por medio de la disponibilidad de productos y servicios específicos, sino también como espacio de socialización para la persona inmigrante. Actúan como un mecanismo por medio del cual entrar en contacto con los *paisanos* y encontrar no sólo una vía de acceso al ocio, sino también un apoyo para el éxito de la propia experiencia migratoria, ya que estos espacios de encuentro (los locutorios y los bares son buenos ejemplos de ello) constituyen lugares privilegiados para obtener ofertas de empleo, de alojamiento, para informarse acerca de trámites legales y administrativos, etc.

*Cuando llegué a España, dormí algunos días en (...) El Escorial. Pero bueno, yo estuve ahí dos o tres días y me aburría y un día nos fuimos a Lavapiés y yo estaba muy impresionado. Habían muchos extranjeros, muchos comercios, todo, todo, se encontraba de todo y la zona estaba muy animada. Yo dije, yo voy a vivir por aquí. (...) Sin lugar a dudas, no cabe duda que el 80% de los senegaleses que está en Madrid capital, vive en Lavapiés. Tirso de Molina, Embajadores y Lavapiés. (...) La mayoría vive por Lavapiés y tienen todo: la Asociación senegalesa está en Lavapiés; los dos restaurantes, bueno, hay tres restaurantes senegaleses aquí en España, en Madrid, los dos están en Lavapiés, uno en la calle Olivar; otro en la calle Mesón de Paredes y otro está en Bilbao. Y los comercios, las tiendas que venden cosas de Senegal, todas están allí ubicadas en Lavapiés (...). En África, la forma de vivir aquí es diferente, es que en África, a la gente le gusta vivir en comunidad. Y, como te he comentado, cuando llegué allí [A EL ESCORIAL] no había nada, nadie a las siete; todo el mundo estaba leyendo o mirando la tele. Y, entonces, yo me imaginaba... no estaba acostumbrado a esa vida. Entonces yo no sabía que había otra cosa aquí que eso ¿sabes?. Entonces, cuando fuimos a Lavapiés y yo vi como estaban las cosas, las tiendas, llamar a Senegal fácilmente, comer como en Senegal, había una asociación senegalesa ¿sabes?. Entonces, dije, aquí es mi ambiente, este es mi ambiente. Y lo más importante, yo no sé si tu conoces un programa de tele, con este tú puedes captar programas de Senegal, de África ¿sabes? y en las tiendas había todo eso ahí ¿sabes? Entonces, yo me sentí en mi entorno.* [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio]

*Ellas* [MUJERES INMIGRANTES LATINOAMERICANAS] *vienen aquí, se encuentran aquí* [EN EL LOCUTORIO]. *La gente no sé que será que le dice, vienen y están un montón sin trabajar, así que se pasan por aquí, llaman por teléfono y, si yo tengo oportunidad las ayudo. (...)*

¿PERO GRACIAS A LAS RELACIONES QUE HACE AQUÍ EN EL LOCUTORIO?

*Sí, sí, porque tú si quieres te enteras de ciertas cosas... o a mujeres que ayudo mucho porque yo tengo amigas que tienen agencias, pero amigas [HECHAS] por teléfono porque ni me conocen personalmente y me piden chicas y yo se las recomiendo* [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]

¿Y HAY PROBLEMAS PARA CONSEGUIR PRODUCTOS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA?

*No, ya no, antes sí. (...) Antes se veía un plátano, que a nosotros nos gusta mucho para comprarlo hasta cinco mil pesetas costaban antes y quinientas pesetas sólo uno, cuando yo lo veía, bueno daba el dinero así porque como me gustaba lo daba mil quinientas pesetas.*

¿PERO DÓNDE LOS ENCONTRABA?

*En Aravaca. De aquí iban a Aravaca a comprar. (...)*

¿PERO AQUÍ [EN LAVAPIÉS] NO HABÍA?

*Por aquí no; ahora ya aquí [EN LAVAPIÉS] hay bastantes. Hay tiendas para todos, así que no hay problema para cocinar, nada, está todo aquí cerquita, al lado, en la esquina.*

¿Y ESO TAMBIÉN LE HACE SENTIRSE MÁS A GUSTO?

*Sí, eso por lo menos, será que nos tiene pillados aquí. Estamos ya como en nuestro país. Claro, todo, el trabajo...* [E-9: Mujer, República Dominicana, después de haber trabajado en el servicio doméstico regenta ahora un bar «latino»]

Aunque innegable, conviene, no obstante, relativizar la importancia de este tipo de «labor social» desempeñada por las economías «étnicas» en relación al colectivo inmigrante, sobre todo en lo que se refiere a facilitar productos y servicios específicos con los que recrear las condiciones y formas de vida de las sociedades de origen. En primer lugar, porque, salvo en el caso de grupos o demandas culturalmente muy específicas y relativamente «minoritarias», buena parte de los bienes y servicios requeridos por la población inmigrante son, progresivamente, distribuidos también por el propio tejido comercial de la sociedad de llegada una vez que se constata la «solvencia» de dichas poblaciones y la rentabilidad de sus «demandas»<sup>264</sup>.

El caso quizá más evidente en este sentido es el de las agencias de envío de dinero (los famosos «locutorios»), un tipo de servicio muy ligado a los movimientos migratorios (envío de remesas, comunicación con los países de origen...) y durante mucho tiempo accesible, básicamente, a través de la red de pequeños locutorios regentados por inmigrantes (la mayoría sin permiso del Banco de España para actuar como agentes registrados, por lo que operaban utilizando como intermediarios a otras compañías que sí lo estaban, principalmente *Western Union* o *MoneyGram*, grandes multinacionales del sector [COLECTIVO IOÉ, 2.001b: 8-11]). Este tipo de servicios, sin embargo, es hoy ofertado también, de una manera u otra, por la mayoría de bancos y cajas de ahorro del sector financiero convencional, por el propio servicios de correos, etc.<sup>265</sup>

Este ejemplo podría extenderse fácilmente a otros: alimentos «exóticos» hoy disponibles en la mayoría de mercados de alimentación y redes de distribución convencionales (vía los mercados centrales como *Mercamadrid* o *Mercabarna*) o en cuya distribución participan multinacionales de

---

<sup>264</sup> Un ejemplo de estas demandas aún relativamente «minoritarias» lo constituirían los productos culturales (cine, música, prensa...) realizados en las lenguas de los países de origen para los inmigrantes no castellano-hablantes (¿HAY CINE CHINO AQUÍ EN MADRID? *Cine chino no. Hay videoclubs chinos, en Usera hay muchos*. ([E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]), o los denominados productos *halal* destinados a la población musulmana. En relación a este último ejemplo conviene, sin embargo, matizar que en España se dan ya casos de empresas «autóctonas» (en septiembre de 2.008 unas 70 según el *Instituto Halal*) que producen productos *halal*, siendo posteriormente certificada dicha producción (mediante la «Marca de Garantía Halal») por el *Instituto Halal*, existente desde 1.986 y dependiente de la *Junta Islámica* de España. Lo mismo ocurriría con los productos destinados al público judío (productos *cashier*). También en este caso existen organismos encargados de garantizar la elaboración de productos *cashier* fabricados por cerca de 500 empresas españolas (y es que los precios de este tipo de productos son significativamente más caros: mientras que el pollo convencional costaba en el matadero 2 euros, el *halal* costaba 2,5 euros y el *cashier* casi 4 euros, como consecuencia del mayor tiempo que implica su sacrificio en unos casos y otros [EL PAÍS, 1-7-2.008]).

<sup>265</sup> Por ejemplo, el diario *El País*, en su edición del 24 de febrero de 2.002, señalaba que el Banco Santander Central Hispano acababa de inaugurar una oficina (llamada *International Express*) destinada a extranjeros no comunitarios, con servicio de locutorio y de envío de remesas. Tal y como reconocía el responsable de dicha oficina, el objetivo no era competir con el resto de agencias de envío de dinero (pese a tener tarifas algo inferiores a las del resto del sector y abrir de lunes a domingo para adaptarse a los horarios de los inmigrantes), sino captar clientes para la banca (en un momento en el que las cotizaciones de los extranjeros a la Seguridad Social se habían incrementado en un 180% según un estudio del propio banco). Esta primera agencia piloto se había localizado, por supuesto, en la zona de Lavapiés. Junto a este tipo de iniciativas, el Banco Santander optó también por comprar la empresa dedicada al envío de remesas *Latinoenvíos*, al tiempo que lanzó campañas para que los inmigrantes que eran clientes de su banco pudieran mandar dinero a sus países de origen de forma gratuita [EL PAÍS, 10-6-2.007]. Otros grandes bancos, como el *BBVA*, también han lanzado (desde 2.002) iniciativas de este tipo (bajo el nombre de *Dinero Express*), una red que cuenta ya con 123 oficinas, mientras que *La Caixa* ha apostado por facilitar la accesibilidad electrónica a las remesas y *Caja Madrid* facilitar créditos al consumo para que los inmigrantes puedan adquirir viviendas en sus países de origen [EL PAÍS, 10-6-2.007].

«apariencia» y empleados «étnicos», pero capital español (imaginamos que también «étnico»)<sup>266</sup>, servicios inmobiliarios por parte de empresas españolas o mixtas orientados principalmente a los inmigrantes<sup>267</sup>, etc. La propia *inmigración* se convierte de este modo en impulsora del cambio de determinadas pautas de consumo de la población autóctona<sup>268</sup>.

Por otro lado, la transformación y sucesión de los proyectos y generaciones migratorias conforme pasa el tiempo (si no desde el primer momento en muchas ocasiones), irán aproximando (sin que tengamos que reivindicar por ello un modelo de integración «asimilacionista» puro) muchos hábitos de consumo de las poblaciones inmigradas o de origen inmigrante a los del resto de la población autóctona<sup>269</sup>. La población inmigrante verá entonces estructurados sus hábitos de consumo (si es que no lo estaban ya) por variables que también incidirían en el resto de la población de la sociedad de llegada (edad, recursos económicos, niveles formativos alcanzados, género, etc.). En cualquier caso, más allá de estas matizaciones necesarias, es importante subrayar que estaríamos ante un tipo de iniciativas «emprendedoras» que, además de aprovechar los «huecos» dejados en el tejido económico por la población autóctona, estarían directamente vinculadas al propio hecho migratorio. Parece pues razonable pensar que el desarrollo de esta parte de la economía «étnica» habría comenzado a extenderse en Lavapiés conforme la crisis del comercio tradicional se hacía más palpable y conforme la población extranjera alcanzaba (a lo largo de las décadas de 1.980 y, sobre todo, 1.990), una masa crítica suficiente para generar una demanda de bienes y servicios específicos para cuya satisfacción la sociedad de llegada no estaba, en un primer momento, preparada o interesada.

Es decir, tal y como ha subrayado en ocasiones la sociología de la *empresarialidad étnica* (Cf. Primera Parte), el propio proceso de asentamiento de población inmigrante será capaz de impulsar

<sup>266</sup> Este sería el caso, por ejemplo, de *Nativó*, empresa española productora e importadora de productos latinoamericanos para España y Europa, con una facturación de unos ocho millones de euros y recientemente aliada con la norteamericana –de origen español– *Goya Foods*, una de las mayores empresas en Estados Unidos dedicadas a la oferta de productos alimentarios para la población hispana, con una facturación anual de cerca de 900 millones de dólares y más de 2.500 empleados en Estados Unidos, República Dominicana y Puerto Rico [EL PAÍS, 4-3-2.007].

<sup>267</sup> Véase, a modo de ejemplo, el siguiente extracto de uno de nuestros informantes:

¿QUÉ TIPOS DE COMERCIOS LLEGARON DESPUÉS DE LOS ALMACENES DE ROPA?  
*Agencia de viajes y qué más hay... qué yo sepa, pues no sé, las empresas estas que traen productos, por ejemplo, de importar y exportar; exportan, por ejemplo, aceite y vinagre, alimentación y luego lo que más hay son inmobiliarias, van haciendo poco a poco.*  
 Y EL TEMA DE LAS INMOBILIARIAS ¿SON INMOBILIARIAS QUE TIENEN PERSONAL CHINO?  
*Sí, bueno, tienes... a lo mejor es un equipo, trabaja con una empresa española y china todo junto.*  
 ¿PERO SOBRE TODO DIRIGIDO AL COLECTIVO CHINO?  
*A todos, todos, a lo mejor la mayoría chinos, pero trabajan en equipo. Va variando, antes, hace cinco o seis años sólo restaurantes, restaurantes.* [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

<sup>268</sup> Se podría pensar, por ejemplo, en la transformación de ciertas pautas alimentarias o de ocio, como sugeriría la proliferación de alimentos «exóticos» en redes de distribución «autóctonas» como los mercados de barrio, la extensión en España de locales de música «salsa» frecuentados por «latinos» y «autóctonos»...

<sup>269</sup> Puede verse un análisis de las características de las pautas de consumo de los inmigrantes en España en [GARCÍA LÓPEZ y GARCÍA BORREGO, 2.002]. Así como algunos estudios sobre distintos aspectos de la relación inmigración y consumo en España en: [ROS, 2.005], [CASARES, 2.005], [MARTÍN CERDEÑO, 2.005] o [SANTAMARINA, 2.005].

una demanda específica de bienes y servicios por medio de la cual hacer viable económicamente a muchos de estos negocios. Tales negocios se aprovecharían así de la disponibilidad de consumidores relativamente «fidelizados» por la especificidad de los productos y servicios demandados. Una vez instalados, estos establecimientos actuarían por su parte, como hemos visto, como factor de atracción de población inmigrante (vecinos o visitantes) que accedería al barrio en búsqueda de este tipo de bienes y servicios no siempre disponibles en otras partes de la ciudad. No obstante, la atracción ejercida por el desarrollo de estos negocios afectará no sólo a los inmigrantes en tanto que consumidores, sino, en ocasiones, también en tanto que «emprendedores», actuando los negocios ya existentes como una posible red de apoyo para algunos de los negocios de la economía «étnica» (provisión de productos específicos para la restauración, etc.).

*Coges una calle hay un chino, el otro un árabe, das la vuelta y un negro al lado, Bangladesh, India. Aquí está la concentración de todos los inmigrantes que quieras encontrar en España, estamos aquí. Aquí hay mucha... cómo se dice en inglés «Business» ¿sabes?, es el barrio donde los comercios, los negocios, la venta al por mayor, muchas cosas. Es aquí, por ejemplo, si llegas a España y eres inmigrante, la primera dirección que te dicen si estás perdido: «oye, cógete el metro de Tirso de Molina o Lavapiés», allí nada más llegar estás en el centro de tus paisanos y es verdad. Es el barrio multicultural, donde está un poquito de todos los inmigrantes. Todos los inmigrantes que hay en España están ahí. [E-10: Mujer, Senegal, regenta un restaurante senegalés]*

¿Y ES COMPLICADO GESTIONAR UN NEGOCIO DE ESTE TIPO? ¿LOS PRODUCTOS QUE NECESITÁIS LOS ENCUENTRAS FÁCIL?

*Sí, están aquí. Todo está aquí. En Lavapiés hay tantas tiendas árabes... Todos los productos árabes están aquí. (...)*

O SEA, QUE AHORA NO HACE FALTA ESTAR IMPORTANDO PRODUCTOS...

*Bueno, hay gente que sí importa y los vende a las tiendas pequeñas al por menor donde nosotros lo compramos. A veces compramos directamente al importador, depende del gasto de los materiales. [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]*

*Es conveniente vivir en Lavapiés, por mí, por mi trabajo porque si yo me voy a vivir a Torrejón [ZONA DE LA PERIFERIA MADRILEÑA] me va apartar de hacer mis compras, de mi trabajo a Lavapiés, porque allí tengo que hacer mi trabajo. [E-12: Varón, Ecuador (indígena), se dedica junto a su esposa (indígena otavaleña) a la venta ambulante]*

Así pues, tal y como podemos imaginar, van a ser los negocios orientados en mayor medida hacia el propio colectivo o hacia los inmigrantes, los que verán su viabilidad económica más condicionada por la presencia de inmigración, siendo pues este tipo de negocios los que mayor necesidad tendrán de localizarse en aquellos ámbitos urbanos dotados de una significativa presencia de inmigrantes. Tal y como hemos visto más arriba, Lavapiés será, en este sentido, un lugar perfecto dentro del entramado urbano madrileño (sobre todo para aquellos colectivos, como el senegalés o el bangladeshí, cuyos miembros se encuentran fuertemente concentrados en el barrio).

¿Y POR QUÉ UBICÓ SU NEGOCIO EN LAVAPIÉS?

*Yo lo conocía hace tiempo, me parecía muy buen sitio para hacer negocio. Hay mucha gente.*

¿Y QUÉ TAL SITIO ES LAVAPIÉS PARA VIVIR?

*Para los negocios bien, muy bien (...). Lavapiés es un centro de comercio básicamente, pero si tú no tienes tu actividad, no tienes un comercio o tú no tienes algún negocio ahí, pues no hace falta que tú vivas ahí, puedes vivir en un sitio tranquilo puede haber otros sitios mejor ¿no? y dormir bien. [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]*

¿PERO PORQUÉ VINISTE TÚ A ESTE BARRIO?

*Porque antes yo no sé... Cuando yo vine, tenía a mis paisanos, ellos vivían aquí y me ayudaron. Eso es normal. Pero antes de llegar aquí estuve en Galicia puse una tienda pero no me fue bien. (...) Aquí bien. Todos los negocios bien.* [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]

¿Y POR QUÉ ABRIR EL NEGOCIO EN LAVAPIÉS CONCRETAMENTE?

*Creo que Lavapiés es un barrio multicultural. Quien busca algo que no es de España probablemente venga a Lavapiés. Por eso creo que estamos bien en Lavapiés* [RISAS]. *Es un buen sitio.* [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]

*Es algo que, a veces, yo me lo pregunto y digo, ¿por qué si vivo en Rivas-Vaciamadrid no monto mi negocio en Rivas-Vaciamadrid* [PERIFERIA MADRILEÑA], *pero tengo que montarlo aquí en Lavapiés, porque allí a lo mejor no me funciona. A veces, me hago la pregunta de porqué Lavapiés y todo el mundo hacemos la misma pregunta y todavía no hay la respuesta, no hay una respuesta, todo el mundo Lavapiés. Es el problema que tenemos, engancha. Cualquier cosa que se te ocurre o que tienes un problema: «oye, me voy a Lavapiés, allí me lo solucionan» y seguro.* [E-10: Mujer, Senegal, regenta un restaurante senegalés]

El resultado de todo ello será una (relativa y temporal) capacidad de «auto-sostenibilidad» de la economía «étnica», tal y como ya habíamos señalado en la Primera Parte. El reverso de dicha autosuficiencia relativa será, sin embargo, una enorme dependencia por parte de estos negocios con respecto a sus *paisanos* o a los *inmigrantes* en general, lo cual conlleva una rápida saturación de las economías «étnicas»<sup>270</sup>.

¿Y CÓMO ES QUE TODO EL MUNDO HA VENIDO AQUÍ?, PORQUE OTROS COLECTIVOS A LO MEJOR TIENEN MÁS GENTE EN OTROS SITIOS, EN OTRAS ZONAS...

*Sí, pero la gente que entró por primera vez aquí, puso negocios y les fue bien. Después otra persona viene, pone otro negocio, pero ahora sí buscan* [PONER NEGOCIOS] *fuera de Madrid, buscan tiendas, buscan negocios. Cuando se puede, venta al mayor, todo venta al mayor. Una persona tiene tres o cuatro tiendas. Antes, ellos no podían salir fuera de Madrid porque aquí el negocio iba bien, ahora no* [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]

*Antes cuando lo montamos* [EL RESTAURANTE QUE REGENTA] *funcionaba muy bien, porque era el único, el primero aquí en el barrio. Luego ya hay un montón. Aparte, en 1.994 la zona estaba un poco más tranquila y venían más turistas. A los turistas les atrae la comida exótica y eso, típica de otro país. Ahora, bueno... hay mucha competencia, pero seguimos adelante.* [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]

Al mismo tiempo, este tipo de dependencias suponen un importante obstáculo para su crecimiento dentro y fuera de los sectores de actividad económica en los que suelen concentrarse y, en definitiva, para sus posibilidades de movilidad social [Cf. Capítulo 7]. Ésta será la razón por la que muchas de las iniciativas emprendedoras de la población inmigrante que estamos señalando, buscarán abrirse a un público más amplio que alcance al conjunto de la población (este sería el caso, por ejemplo, de los «todo a 100», los frutos secos y tiendas de alimentación generalistas presentes en casi todos los barrios de las principales ciudades españolas).

Y LA GENTE QUE VA A COMPRAR ¿SUELEN SER ESPAÑOLES O HAY UN POCO DE TODO?

*No, de todo, ahí va mucha gente: van mejicanos, chilenos, peruanos, ecuatorianos, gente española, que ya ha aprendido comida asiática y van a comprar un bote de soja. Soja, pues normal y pasta china, tallarines chinos, las salsas chinas, las salsas agriidules,*

<sup>270</sup> La cuestión de la saturación de las economías «étnicas» la vimos, por ejemplo, con los planteamientos de Bonacich [Cf. Capítulo 3] y con los de la perspectiva interactiva de Waldinger *et al.* [Cf. Capítulo 5]. Recordemos, por ejemplo, que para estos autores [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 116] [WALDINGER, 1.986a: 261-262] y [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1.990: 24], las empresas de inmigrantes orientadas a mercados étnicos tenían muy limitadas sus posibilidades de crecimiento, estando condenadas a ocupar nichos marginales y de escasa rentabilidad. La solución pasaría, en su opinión, por su apertura hacia mercados de tipo general y no sólo enfocados a la población inmigrante (en cuyo caso, la posible eficacia y ventaja de los mecanismos *solidaristas* se matizarían en gran medida).



*las salsas del soja. Y hay gente que ya ha aprendido y les gusta* [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]

EN LOS NEGOCIOS DE ALIMENTACIÓN ¿VENDÉIS PRODUCTOS DE PAKISTÁN O SON DE TODO TIPO?

(b) *Mixto.*

(a) *De todo tipo.*

(b) *No tenemos muchos clientes de Pakistán, aquí la mayoría de los clientes son españoles o latinos o de África, pero productos mixtos.*

¿VENDÉIS PRODUCTOS DE TODO ...?

(a) *Sí, claro.*

(b) *Es normal que si hay una tienda de un pakistani, no van a entrar sólo de Pakistán, estás en España y todos, todos, hay que...*

(a) *La mayoría de clientes son españoles pero en el locutorio son latinos.* [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

Este sería también el caso de otro tipo de iniciativas «emprendedoras» presentes en la economía «étnica» de Lavapiés y que podrían conectarse además con los procesos de *gentrificación* en marcha a los que hicimos mención previamente: nos referimos a los negocios orientados y vinculados al consumo autóctono de «cosmopolitismo» y «multiculturalidad». Se trata, básicamente, de negocios (ligados, sobre todo, a la restauración y a la hostelería, aunque con algunos posibles ejemplos también en el ámbito de la artesanía) que ofrecen servicios y productos «étnicos» a un público español (o a turistas), vecino del barrio o visitante ocasional del mismo, que busca explícitamente un tipo de ocio y consumo «exótico» en el que se considera el barrio «multicultural» de Madrid por excelencia. Un modo de alcanzar cierto *cosmopolitismo* a través del consumo [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2.006] que otorgaría a Lavapiés cierta especificidad como espacio de ocio «alternativo» en el centro urbano madrileño.

¿Y QUÉ TIPO DE PÚBLICO VIENE AL RESTAURANTE? ¿GENTE DEL BARRIO? ANTES ME DECÍAS QUE SOLÍAN VENIR MUCHOS TURISTAS...

*Nosotros tenemos un nivel y unos precios un poquito altos... Gente del barrio... no. Tampoco gente árabe porque tampoco está... muy poco. No, turistas más bien y españoles, está más encaminado a eso.*

¿Y PAISANOS...?

*No, ellos no suelen comer en locales así... O bien comen en casa o hay locales con menús más baratos y se van allí. Pero se suele comer en casa.* [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]

*Hay algunos españoles que llegan y quieren comer un plato que se llama «XX», buscan un restaurante senegalés para comer, hay muchos los sábados y domingos hay mucha gente ahí* [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos].

*Yo no hago comida marroquí, yo hago comida del mundo árabe... Yo toco el norte de África, toco Oriente Medio, toco algo de Asia. Además es que yo no quería hacer comida marroquí, yo no quería hacer esto exclusivamente para los marroquíes, yo quería hacer algo árabe (...)*

ENTONCES VUESTROS CLIENTES SON, DIGAMOS, POBLACIÓN AUTÓCTONA, TURISTAS...

*Españoles, en el 99 por ciento son españoles. No, mira: el 95 por ciento son españoles y el 5 por ciento... el 90 por ciento españoles y el 5 por ciento...no. 95 por ciento españoles y 5 por ciento que queda, extranjeros, turistas. (...) No tengo comunidad marroquí, muy poca. Muy poquísima, porque no entienden mi forma de restaurante, claro, ellos piensan que es otra cosa* [E-23: Mujer, España (con padre marroquíes), regenta un restaurante de comida árabe]

La conversión de Lavapiés en un barrio con fuerte presencia de inmigración (y de España en una *sociedad de inmigración* o, cuanto menos, con una masa considerable de personas extranjeras de

origen inmigrante en el conjunto de su población), habría colocado a los inmigrantes y a la presencia extranjera dentro de nuestro imaginario en tanto que sociedad de llegada. Esta incorporación de la condición inmigrante a la disputa simbólica de las identidades se ha producido en términos muchas veces negativos, pero también, tal y como ya señalamos anteriormente, en términos más positivos (multiculturalismo, mestizaje). En lo que a nuestro objeto formal de estudio se refiere, esto se traduciría en un incremento de la presencia de negocios, destinados mayoritariamente a autóctonos, que ofrecen «etnicidad» y «cosmopolitismo» por medio de alimentos, productos artesanales y decorativos, etc. La emergencia de negocios «étnicos» y la «popularidad» de «lo étnico» en determinados segmentos de la población autóctona trasciende, lógicamente, al barrio de Lavapiés y se inserta en transformaciones simbólicas e identitarias más amplias de las sociedades contemporáneas y, más concretamente, de los hábitos de consumo, a los que ya hemos hecho brevemente referencia. Parece claro, sin embargo, que esta dinámica de transformación resulta visible y encuentra una clara expresión en Lavapiés, convertido en buque insignia de un supuesto *multiculturalismo* y *mestizaje* madrileños<sup>271</sup>.

Así pues, en un tipo y otro de comercio (y al igual que ocurrirá con los negocios mayoristas de la economía «étnica» que enseguida veremos) podemos anticipar como hipótesis que, más allá de los vínculos comunitarios y de la *incrustación* de la economía en las estructuras sociales del grupo investigado, las empresas de inmigrantes, salvo que orienten su actividad hacia un mercado cerrado y monopolizado en función de la especificidad cultural de los bienes y servicios ofertados (con los límites que esto implica a medio y largo plazo), se encontrarán más bien sujetas a la *incrustación* de «lo social» en las lógicas «económicas» de las sociedades capitalistas (lógicas ellas mismas «sociales» –constitutivas, de hecho, también de «lo social»– y no vinculadas a una supuesta esfera sustantiva –el mercado– *enclaustrada* o *incrustada* en esa otra esfera sustantiva más general compuesta por «lo social»). Esto implicaría, entre otras cosas, un hecho tan simple (o no) como asumir la competencia de unos capitalistas con otros, es decir, quien en un momento y un contexto económico y social determinado, logre producir un bien o servicio de la misma o mayor calidad que sus competidores, con un coste (y potencialmente un precio) menor, será quien (provisionalmente) se lleve el gato al agua en esta particular «guerra».

La *empresarialidad* «étnica» parece tener un serio problema de disponibilidad de mercados y consumidores conforme va creciendo, lo cual dificulta poder sobrevivir como empresa permaneciendo vinculada, únicamente, al colectivo inmigrante de origen (y a sus lealtades y obligaciones). Pese a las habitualmente señaladas estrategias y prácticas orientadas a frenar la competencia interna del grupo, cuando el crecimiento demográfico del colectivo inmigrante de referencia se estanca y los negocios «étnicos» continúan creciendo, dicha competencia interna romperá a medio plazo con

---

<sup>271</sup> Hemos abordado este discurso autóctono reivindicador de lo cosmopolita y multicultural en [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006: 113 y ss.]

la idea de un mercado «étnicamente controlado» y con ello las posibilidades de esquivar las turbulencias y las consecuencias de la competencia intercapitalista<sup>272</sup>.

Así pues, habrá que considerar que los cierres «étnicos» de mercado son viables, por lo general, únicamente a corto plazo, como muestran en España los ejemplos ya apuntados de los servicios de envío de dinero y de venta de alimentos procedentes de los países de origen. La necesidad de reducir los costes productivos de los bienes y servicios ofertados (vía innovaciones tecnológicas e incrementos de la formación de la fuerza de trabajo empleada, o mediante la ampliación de la jornada de trabajo sin variaciones en el salario; vía reducción de los costes de las materias primas y/o de la fuerza de trabajo empleada, yéndolas a buscar allí donde son más baratas; vía el traslado de determinadas fases de la producción a países con costes laborales inferiores, etc.) ha sido la regla de oro del desarrollo económico capitalista y de la supervivencia de las empresas y no parece que las empresas de inmigrantes logren aislarse de esta tendencia durante mucho tiempo. Podríamos aventurarnos a afirmar que la reciprocidad y obligación en las relaciones sociolaborales de la *empresarialidad étnica* es una solidaridad *limitada y delimitada*, como señalaban Portes y Sensenbrenner [1.993], pero no sólo por las fronteras «morales» y/o «comunitarias» del grupo, sino por la fina línea en la que se mueve su supervivencia como tal empresa y los condicionamientos de sus actuaciones que de ello se derivan.

#### *La economía «étnica» más allá del colectivo inmigrante: la distribución mayorista en Lavapiés*

La llegada de población extranjera de origen inmigrante y su asentamiento en la región madrileña y en Lavapiés no bastarían, sin embargo, por sí solos para reconstruir el proceso de desarrollo de la economía «étnica» que estamos investigando. Si hasta ahora señalábamos que los negocios orientados a satisfacer las necesidades del colectivo inmigrante o aquellos que ofertaban «exotismo» a determinadas franjas de la población «autóctona», constituían una parte importante de la economía «étnica» del barrio, debemos hacer referencia ahora al que constituye, como veremos, el otro gran conjunto de iniciativas empresariales presente en dicha economía «étnica», aquel que, probablemente, otorga a Lavapiés su relevancia en comparación a otros ejemplos de economías «étnicas» presentes en Madrid y en España: los negocios de distribución mayorista, fundamental-

---

<sup>272</sup> Gap Min [1.996: 21 y ss.], por ejemplo, ha analizado los problemas de competencia interna dentro de los negocios coreanos en Estados Unidos como una consecuencia de su concentración en unos pocos sectores de actividad (tiendas de alimentación y licores, tintorerías, industria textil...). Tras mostrar la frecuencia de los conflictos en torno a los precios de las mercancías vendidas, los horarios de apertura o la localización de los negocios en un barrio determinado, también señala que los conflictos del colectivo coreano con el exterior (por ejemplo con los afroamericanos durante las revueltas en Los Angeles de 1.991-1.992) han servido para reforzar la solidaridad interna del grupo. En cualquier caso, la frecuencia de los conflictos derivados de la competencia interna habría obligado a intervenir a las asociaciones comerciales coreanas (algunas impulsadas por el propio gobierno coreano), mediando y regulando las actividades económicas entre coreanos, tratando de poner así límite a la competencia interna. Esta cuestión puede verse también en [YOUNG KIM, 1.999] y en [YOUNG, 1.989].

mente del sector textil, bisutería y complementos de moda, aunque también, en mucha menor medida, juguetes y productos electrónicos.

Los negocios de distribución mayorista (que representan más de la mitad de los negocios de inmigrantes del barrio: el 67% en 2.002, el 69% en 2.005 y el 54,4% en 2.008, según los datos elaborados durante el trabajo de campo de esta investigación [Cf. Anexo I]) son negocios situados en Embajadores pero cuyas actividades y destinatarios inmediatos no son, principalmente, los vecinos (autóctonos o extranjeros) residentes en el barrio. Por el contrario, se trata de negocios que formarían parte de un tejido económico y comercial más amplio de carácter regional (cuando no directamente nacional e, incluso, internacional)<sup>273</sup>. Este tipo de negocios conformarán, tal y como veremos, la parte de la economía «étnica» con mayor dinamismo y proyección, situándose dentro de un tejido económico que trasciende el ámbito de Embajadores. Se trata, igualmente, de la parte de la economía «étnica» que más impacto ha tenido en la propia transformación urbana del barrio: tanto por la proliferación de negocios y el crecimiento de la economía «étnica» más allá de lo que previsiblemente lo hubiera hecho si se hubiera limitado a satisfacer las necesidades de la población residente y/o visitante (con la consecuencia ya señalada de una revitalización comercial de la zona y el consiguiente incremento del precio de los locales), como por el propio impacto y los conflictos surgidos por las características y dimensiones de este tipo de actividades en un entorno mayoritariamente residencial como Embajadores.

¿Cómo dar cuenta de este notable desarrollo en Lavapiés de los negocios de inmigrantes dedicados a la distribución mayorista? ¿Debemos considerarlo también como una consecuencia de la llegada masiva de población inmigrante al barrio y al municipio madrileño, tal y como hicimos con los negocios orientados a satisfacer las necesidades específicas de la población inmigrada (locutorios, carnicerías *halal*...)? La respuesta difícilmente puede ser afirmativa si tenemos en cuenta que el crecimiento de la distribución mayorista de la economía «étnica» de Lavapiés registrado en la última década se encuentra directamente relacionado con la presencia previa en el barrio (sobre todo en la parte norte, en torno a la plaza de Tirso de Molina) de una zona de comercio (no sólo inmigrante) especializada en la distribución mayorista de productos textiles, bisutería y complementos, cuyo desarrollo arrancará de forma significativa en la década de 1.980 y se consolidará en la de 1.990.

---

<sup>273</sup> Dentro de este sector de distribución mayorista de la economía «étnica» de Lavapiés se podrían encontrar ejemplos cercanos en muchos aspectos a lo que algunos autores denominaban la *empresarialidad étnica transnacional* [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2.002]. En nuestro caso, se trata, no obstante, de una mera «sospecha» pues en esta investigación no hemos abordado las posibles dimensiones y composiciones «transnacionales» de estos negocios. Lo más que podemos señalar es que en este sector de la distribución mayorista es donde, por la propia naturaleza de su actividad económica, los vínculos internacionales son más frecuentes y donde el «éxito» económico de los negocios de los inmigrantes es mayor (como veremos en el próximo capítulo). No obstante, con la información de la que disponemos en estos momentos no estamos en condiciones de confirmar si tales vínculos internacionales constituyen o no espacios y redes transnacionales y si el relativo éxito económico de algunas de estas empresas estaría vinculado o no a su carácter transnacional (como sugerían los investigadores de la *empresarialidad étnica transnacional* antes mencionados [Cf. Capítulo 4]). Se trata de cuestiones que tendrán que esperar a ser abordadas en futuras investigaciones.

Podríamos confirmar parcialmente esta hipótesis atendiendo, por ejemplo, a los datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid de 1.999. Según dicho directorio, el 70% de los establecimientos mayoristas del textil existentes en el distrito Centro en aquel año (la inmensa mayoría —el 75%— localizados en la zona de Embajadores) se habían establecido en la década de 1.990 [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2.004b: 204-205]. De hecho, el Censo de Locales de la Comunidad de Madrid del año 1.990 señala ya una presencia de 360 mayoristas (no sólo del sector textil) en Embajadores. Lógicamente, no conocemos las trayectorias de esos 360 mayoristas, ni sabemos si forman aún parte de esos 609 locales mayoristas contabilizados actualmente en el barrio por el DUA-E-2.007. Lo que sí nos sugieren esos datos, no obstante, es la notable presencia en el barrio (en torno a la zona de Tirso de Molina principalmente [Cf. Mapas 6.14 y 6.15]) de una red de distribución mayorista en un momento en el que la presencia de población inmigrante en Embajadores y en la región madrileña era muy escasa (el 3,7% y 1,3% respectivamente en 1.991).

Del mismo modo, Parreño [1.986: 47-48], así como Checa Sánchez y Lora-Tamayo [1.993: 96], se hicieron eco, ya en 1.986 y 1.992 respectivamente, de las transformaciones que estaba sufriendo Lavapiés como consecuencia de la expansión del comercio mayorista dedicado, fundamentalmente a: el textil, el diseño-moda, los complementos del cuero, la bisutería y la lencería, los bazares y los artículos electrónicos. Estos autores constataban por entonces que la gran mayoría de estos establecimientos se había concentrado, inicialmente, en las proximidades de la plaza de Tirso de Molina (Duque de Alba, Colegiata, Conde de Romanones), extendiéndose posteriormente hacia el sur por las calles Amparo, Mesón de Paredes, Encomienda y Juanelo [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2.004b: 205] [CHECA SÁNCHEZ y LORA-TAMAYO 1.993: 96] [MAPAS 6.14 y 6.15].

Dichos autores daban también cuenta de la existencia de dos tipos de distribución mayorista espacialmente diferenciada: por un lado, el entorno de la Plaza de Tirso de Molina, que constituía a comienzos de 1.990 el lugar de concentración de mayoristas de diseño-moda más importante de Madrid, tal y como ejemplificaba la instalación del centro «Madrid Fusión» en los antiguos Almacenes Progreso (edificio de 6 plantas que acogía en torno a 45 fabricantes españoles y extranjeros de *prêt à porter*). Por otro lado, el comercio mayorista textil, de complementos y bazares que se adentraba propiamente en Lavapiés y que estaría caracterizado por mercancías de menor calidad orientadas a una clientela dedicada a la venta ambulante [IBID.: 96] y que es donde comenzarán a concentrarse, tímidamente al principio, los negocios de la población inmigrante que, poco a poco, iba llegando a Madrid<sup>274</sup>.

---

<sup>274</sup> Así queda también reflejado en la descripción costumbrista de Lavapiés realizada en 1.986 por Parreño [1.986: 46-47], en un momento en el que había un total de 773 extranjeros residentes registrados en el barrio (el 1,6% del total de la población): «Subamos por la calle del Amparo, por ejemplo. A partir de un momento las tiendas son “Bazar Sudán”, “Mayorista Mohamed”, “Regalos Siria” “Masuda”, etc. (...). Son los pequeños bazares, idénticos, uno al otro, de las ciudades del Norte de África, de los puertos del Mediterráneo. Aquí compraban al por mayor baratijas los que luego venden en puestos callejeros en el cercano

Esta diferenciación entre dos tipos de distribución mayorista se ha mantenido claramente vigente en Embajadores, al menos hasta el año 2.000 (es decir, hasta la llegada masiva de población inmigrante), por medio de una regulación de los precios de los alquileres de los locales comerciales. Dicha regulación trataba de mantener vigentes unos alquileres más caros en la zona de Concepción Jerónima-Tirso de Molina que en la de Lavapiés propiamente dicha [Cf. Mapa 4 del Anexo II], con el objetivo de garantizar una separación clara entre las tiendas que distribuían mercancías para la venta ambulante y aquellas que lo hacían para el comercio textil sedentario de la región.

¿Y HAY ALGUNA DIFERENCIA ENTRE ESTA ZONA DE CONCEPCIÓN JERÓNIMA [ZONA 2] Y LA ZONA QUE IRÍA DE TIRSO DE MOLINA MÁS HACIA LAVAPIÉS [ZONA 1]?

*Esa zona [ZONA 1] es de venta ambulante. Es como si hay... lo que se podría llamar, aunque ya se está rompiendo parcialmente, lo que es... por lo menos desde el año 1.996 al 2.000, una frontera. Si tú tomas, la plaza Tirso de Molina... aquí es como una frontera entre lo que es venta ambulante y lo que es venta para boutiques y en todo momento se trató, la gente de aquí [ZONA 2], mantener eso, diferenciarse bastante de lo que es esto [ZONA 1]. Todo el crecimiento, esto es interesante, porque ¿cómo se crea esta frontera? Porque de lo contrario no se entiende... ¿quién la reglamenta? Aquí hay toda una concepción de que aquí [ZONA 2] tiene que haber alquileres muy altos, muy caros ¿qué pasa? Que en Amparo empiezan a crecer los locales, ya incluso en la calle Amparo los precios empiezan a ser desorbitados, pero ¿qué sucede? Que estos locales, que por ahí te piden 140 millones de pesetas y que aquí [ZONA 1] a veces te vale menos, la gente que viene a comprar para la venta ambulante no viene aquí [ZONA 2], hasta el año 2.000. Entonces se empieza a crear, a crecer todo hacia allí [ZONA 1], en extensión, de cómo fue creciendo es que se inicia de la calle Amparo y de Mesón de Paredes y de allí se extiende: Lavapiés, la zona del Rastro... Es toda esa zona la que comienza a crecer con la nueva inmigración. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

Rastro. En Amparo, Esgrima y algunas calles más, se ha formado una zona de comercio especializado simétrica a la mayorista de ropa que está creciendo al otro lado de Tirso de Molina. Pero en nuestro caso los que se ven al frente del negocio son hombres del Sur, de Oriente Medio, latinoamericanos que, con astucia y esfuerzo, tratan de abrirse paso desde lo profundo de la sociedad.

La continuidad de esta tendencia en la actualidad podríamos constatarla, parcialmente, a partir de la información facilitada por nuestros entrevistados:

*(a) Ahora lo que pasa es que en esta zona [ZONA DE LAVAPIÉS], por ejemplo, los españoles ya están vendiendo sus casas (...) todavía no hay muchos bangladeses y muchos sólo venden al por mayor, claro, vienen de todas las partes de España a esa zona a comprar allí al por mayor.*

¿DE TEXTIL, SOBRE TODO?

*(b) Bisutería... Al por mayor es el ochenta por ciento. Venta ambulante y esas cosas. [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]*

¿SE VENDEN GENERALMENTE A TIENDAS O...?

*No, venta ambulante. Más va hacia la venta ambulante. En algunos sitios, se hace un poquito más difícil para la venta, pero de ahí, mayoría venta ambulante. [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]*

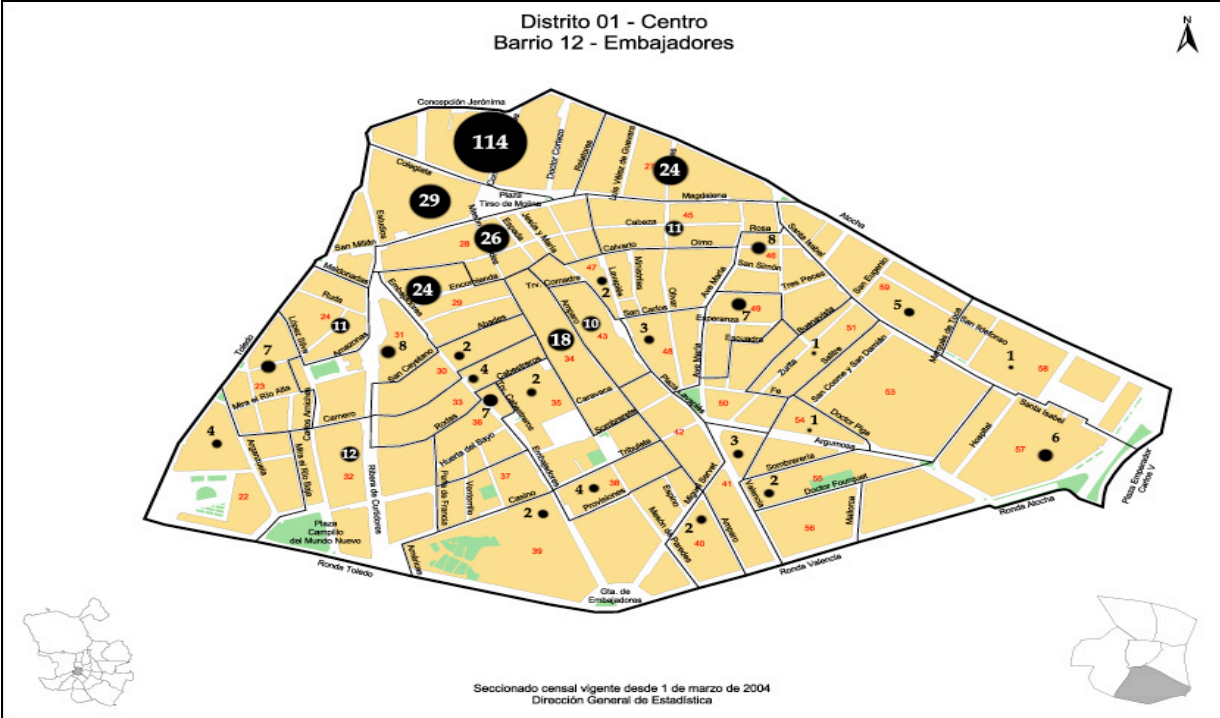
¿Y ENTONCES QUÉ TIPO DE PÚBLICO VIENE A COMPRAR EN LA TIENDA? ¿VENDÉIS AL POR MAYOR ÚNICAMENTE?

*Antes mi hermano sólo vendía al mayor, ahora, desde que llegué nos dedicamos más a la venta al por mayor, pero vendemos también al por menor. Por ejemplo, a todos los maestros senegaleses [DE DJAMBE] de Madrid que dan clase compran aquí y también compran sus alumnos. Vendemos también a tiendas.*

¿TIENDAS DE ESPAÑOLES?

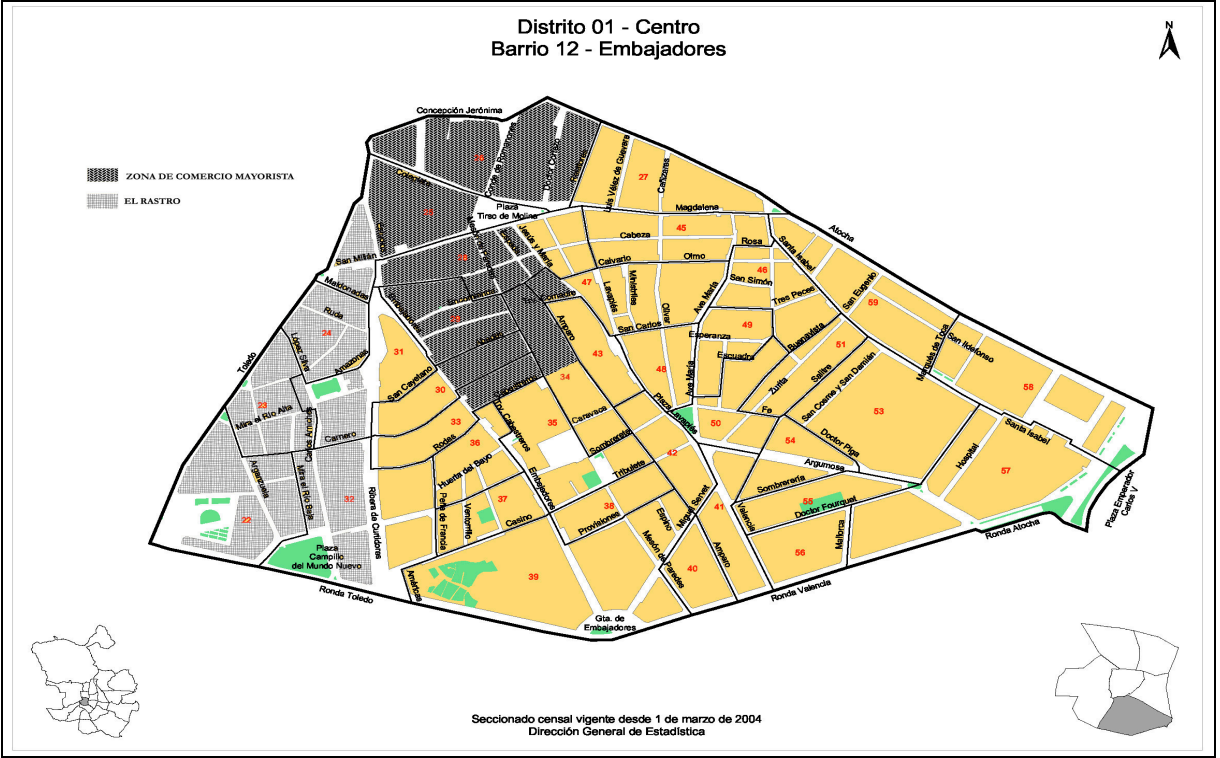
*Sí, tiendas de españoles que venden djambes. También vendemos a tiendas de marroquíes que luego venden, vendemos a gente, españoles, marroquíes... que compran djambes para vender luego en los mercadillos. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

MAPA 6.14. COMERCIOS MAYORISTAS EN EMBAJADORES, 1.990.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Locales de la Comunidad de Madrid* (1.990). Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

MAPA 6.15. ÁREAS COMERCIALES ESPECIALIZADAS EN EMBAJADORES, 1.992.



Fuente: elaboración propia a partir de [CHECA SÁNCHEZ y LORA-TAMAYO, 1.993: 108].

Se trata de una estrategia a la que podríamos considerar en realidad como una tentativa por parte de los empresarios «autóctonos» del sector de limitar el impacto de la continua llegada de productos textiles procedentes de países asiáticos con los que les resulta muy difícil competir. No obstante, esta estrategia comenzará a verse debilitada con el crecimiento exponencial de los negocios de inmigrantes a partir del año 2.000.

¿Y LOS PROPIETARIOS DE LOCALES EN ESTA ZONA [CONCEPCIÓN JERÓNIMA] SUELEN TENER TAMBIÉN LOCALES EN ESTA OTRA ZONA [LAVAPIÉS]?

*No, no, la gente que estaba allí [LAVAPIÉS] y que tienen productos de mayor categoría se han pasado hacia acá [CONCEPCIÓN JERÓNIMA]. Fundamentalmente de origen argentino y latinoamericanos [NACIONALIZADOS ESPAÑOLES], aunque son muy pocos. La mayoría se han quedado allí [LAVAPIÉS] o se han reconvertido en algún otro tipo de negocios, porque por la gran inmigración asiática no han podido mantenerse, entonces la gente se ha reciclado en el negocio de la venta al por menor en otras zonas, subiendo un poco la categoría, o bien se fueron a otras provincias...* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

*Por necesidades económicas dejé de estudiar y abrí este local de la c/XXX. Al cabo de dos años abrí otro local en la c/XXX, que luego lo traspasamos al cabo de un par de años. Era un local que tenía con otro socio, también argentino. Bueno y así fue creando el comercio. Lo que ocurre es que desde el año 1.995 ó 1.994, esa zona [LA ZONA DE LAVAPIÉS], empezó... bueno, de hecho, yo sigo manteniendo el local de esa zona con ese objetivo, como productos para venta en mercadillos, no para venta en tiendas o boutiques. Porque la gran afluencia de inmigrantes asiáticos hizo que fuera para nosotros imposible competir con ellos...* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Como vimos, dicha llegada e instalación de negocios y población de origen inmigrante conllevó un notorio incremento del precio de los locales comerciales en el conjunto del barrio, incluida la zona en la que se concentraba la economía «étnica» propiamente dicha (sobre todo, en algunas partes del barrio muy solicitadas por su centralidad, como los alrededores de Tirso de Molina – calles Amparo, Esgrima, Mesón de Paredes...– o el entorno de la plaza de Cascorro en la zona del Rastro). Esta tendencia terminaría aproximando notablemente los precios de los locales en la zona de la economía «étnica» y en la zona de Concepción Jerónima-Tirso de Molina ocupada, principalmente, por el comercio mayorista «autóctono».

No obstante, pese a que el mecanismo de los precios de los locales como regulador y diferenciador de actividades mayoristas en el barrio haya podido verse (relativamente) matizado desde el año 2.000 (no habiendo desaparecido completamente), la distinción entre unas subzonas y otras sigue siendo aún palpable. Todavía hoy podemos, por lo tanto, constatar que los negocios mayoristas situados en el entorno de la plaza Tirso de Molina siguen siendo negocios controlados mayoritariamente por «autóctonos» (que representan el 72,5% de los mayoristas en la zona de Concepción Jerónima, frente al 36,7% de su peso en el comercio mayorista del conjunto del barrio). Unos comerciantes «autóctonos» (o equiparables) que distribuyen productos, en principio, de mayor calidad destinados a proveer de mercancías al comercio minorista del sector textil de la región y que, como veremos más adelante, se caracterizan también por alcanzar un mayor rendimiento económico que los negocios mayoristas integrados en la economía «étnica».



CUÉNTAME CÓMO FUNCIONÁIS DESDE QUE ABRÍS ESTE LOCAL [MAYORISTA] DE LA CALLE «XXX» [EN LA ZONA CONCEPCIÓN JERÓNIMA]

Bueno, seguimos funcionando en los primeros momentos con ferias, la feria esta de «Imagen-Moda», pero como aquí [EN LA TIENDA] el consumo es de otro tipo, es un consumo de un nivel medio, medio-alto de producto, yo dejé de exponer en la feria de Juan Carlos I, porque aquí la venta es digamos mucho más reglamentada, mucho más regular. Entonces se empieza a generar una venta diaria, cuantificable mensualmente, semestralmente, por temporada y anual.

¿Y A QUIÉN SOLÉIS VENDER?

Exclusivamente a tiendas... [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Yo abrí este local de la calle XXX en 1.996, ya con una línea de fabricación española, con cosas que yo fabrico aquí en España y otras cosas que importo, pero fundamentalmente producidas en España, con el corte español, el gusto español y la terminación española. Con lo cual, uno debe diferenciarse constantemente con modelos y diferenciarse con lo que es la calidad, de lo que importan a nivel asiático fundamentalmente. Eso pasó en un plazo de tiempo muy corto, en tres o cuatro años, fue una cosa relámpago. Igualmente, yo que había dejado de importar cosas, me veo ahora, en el 2.002, 2.003, obligado de nuevo a hacerlo, sobre todo en esa zona [ZONA DE LAVAPIÉS], porque los precios allí son muy económicos, aunque yo trato de diferenciarme con calidades algo superiores, diferenciándome así de lo que se produce masivamente. Paradójicamente, yo comencé en este negocio trabajando lo que era bisutería y complementos, luego me pasé al textil y ahora estoy volviendo a ese producto lentamente, porque el tema del textil está difícil dada la gran competencia [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Aunque la separación entre unas y otras zonas del barrio (y entre un tipo de negocios y productos y otros) esté actuando, tal y como acabamos de mencionar, esto no impide que puedan existir ciertas interconexiones y contactos entre unos sectores y otros. Por ejemplo, con el objetivo de dar salida a determinados productos o diversificar las estrategias empresariales (optando por redes de distribución mayoristas y minoristas simultáneamente) para hacer frente a la creciente competencia de los países asiáticos en el textil y los complementos. Esto no implicará, en cualquier caso, la difuminación de la frontera existente entre unas zonas y otras en lo que se refiere a tipos de productos distribuidos y destinatarios de los mismos, pero sí apunta a la existencia de algunos puntos de conexión entre unas y otras fórmulas de comercialización.

¿Y ESOS PRODUCTOS LOS HACÉIS VOSOTROS MISMOS? ¿TENÉIS ACUERDOS CON FABRICANTES?

Sí, es producción española, tenemos acuerdos con fábricas de Barcelona, ellos cortan, a veces compro yo el tejido, a veces lo compran ellos... Diseñamos el modelo y elegimos los colores. Es una forma de diferenciarse. (...) También tenemos relaciones con Inglaterra y Francia, de donde importo determinados modelos y telas que llegan allí y se fabrican allí, otros productos que se fabrican en Oriente y no llegan a España pero los tienen allí y yo los importo directamente. Pero son importaciones que se hacen a 15 días y luego ya no, porque se trata de buscar siempre la diversidad. Ante la gran competencia, nosotros lo que hacemos son cantidades cortas pero con modelos diferentes y siempre de actualidad. (...) Llega un momento dado en que se agota y si el producto se compra a 6 euros y hay que venderlo a 10 euros y luego la tienda lo venden a 20 euros (ese es más o menos el porcentaje), pero si luego se vende a 9 y luego a 8 y a 7..., si hay que venderlo a 6,5 y cuesta 6, si hay mucha demanda... entonces es que lo están vendiendo en los mercadillos. En ese caso entonces yo lo paso a la otra tienda o lo dejo de vender, si ya no deja apenas beneficios... Y si ese producto ya es copiado por los grupos asiáticos, que vienen aquí y te hacen fotos al escaparate, o te compran una unidad de cada producto, todo producto que uno fabrica ahora y tiene buena tirada, al año siguiente está a una cuarta parte del precio (...). Con lo cual (...) la gente que trabajamos para boutiques ya no lo trabajamos, por que ya lo venden en todos los mercadillos. El público de aquí [ZONA CONCEPCIÓN JERÓNIMA], algo que se vende en mercadillos no lo quieren (...). Dicho esto, a esta zona de aquí [ZONA CONCEPCIÓN JERÓNIMA] vienen vendedores ambulantes, y nosotros les vendemos ¿pero cuándo? En la época de rebajas, en las liquidaciones o para productos fallados... Vienen y hay determinados productos que pueden salir para la venta ambulante. (...) Algunos tratamos de liquidar en zonas que no influyan: si viene un portugués y quiere toda la partida se la damos porque sabemos que va a salir fuera del país, así una persona que se compró un producto por 10.000 Pts. no lo va a ver después en un mercadillo a 2.000 Pts.» (...)

¿Y EN EL OTRO LOCAL [MAYORISTA] QUE TENÉIS EN LA CALLE «XXX» [ZONA LAVAPIÉS AUNQUE CERCANA A LA DE CONCEPCIÓN JERÓNIMA]? ME DECÍAS QUE OS CENTRAIS EN LA BISUTERÍA ¿QUIÉN COMPRA ALLÍ?

Sí, bisutería y algo de ropa, pero allí compran fundamentalmente españoles.

¿EL PRODUCTO QUE VENDÉIS ES DE MAYOR CALIDAD?

*No, es una calidad media-baja, para venta ambulante y para algunos locales.* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Al margen de esta distinción entre un tipo u otro de actividades mayoristas, lo que parece poder constatar, en cualquier caso, es que las décadas de 1.980 y 1.990 vivieron la expansión y consolidación de un sector de distribución mayorista en la zona de Embajadores, con su epicentro en torno a la plaza de Tirso de Molina y sus alrededores<sup>275</sup>. Este sector de distribución mayorista de productos textiles, bisutería y complementos en Embajadores no sería, por lo tanto, específico de la población inmigrante, ni se habría desarrollado únicamente en torno a dicha población a partir del año 2.000 (por más que el impacto de la misma en el sector haya sido innegable), sino que existía previamente y contaba con una notable participación de empresas autóctonas.

Podríamos, de hecho, señalar que algunas historiadoras [NIELFA, 1.982: 48 y 1.983: 124], han destacado la presencia, desde comienzos del siglo XX, de almacenes mayoristas en la zona de Concepción Jerónima y Conde de Romanones (zona actual de Tirso de Molina) dedicados al abastecimiento popular de los habitantes de la ciudad y de los pueblos cercanos [NIELFA, 1.989: 431 y 439]. No tenemos datos históricos respecto a la evolución de este emplazamiento en el barrio de antiguos almacenes y negocios mayoristas, de manera que no podemos confirmar que exista una relación directa entre un fenómeno de concentración mayorista y otro. No obstante, esta pequeña referencia histórica nos puede servir para mantenernos alerta ante el riesgo de confundir los tiempos de la investigación (o del investigador) con las temporalidades implicadas (o requeridas) en la explicación de los fenómenos investigados. Sin duda, el tejido económico de distribución mayorista (textil incluido) en Embajadores se remonta bastante más allá de la aparición en el barrio de una economía pretendidamente «étnica»<sup>276</sup>.

<sup>275</sup> Consolidación de una zona de distribución mayorista que se reflejaría aún hoy en los datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid de 2.007, según los cuales Embajadores concentraba el 55,7% del comercio mayorista del distrito Centro, el 7% del municipio y el 3,8% de la región, porcentajes estos últimos menos llamativos pero también significativos si tenemos en cuenta que el tejido económico del barrio representa tan sólo el 2% y el 1,1%, respectivamente, de las unidades de actividad económica del municipio y la región.

<sup>276</sup> Sirva de ejemplo la significativa relación de almacenes de tejidos (21) presentes en Embajadores durante los años 1.956 y 1.957 (el 71% de los cuáles se encontraban en torno a la subzona que venimos denominando «Concepción Jerónima» [Cf. Mapa 4 del Anexo II]): Almacenes Garbayo S.L. (C/ Concepción Jerónima, 35), Almacenes Paradinas (C/ Concepción Jerónima, 35), Almacenes Progreso (Pl. Tirso de Molina, 15), La Muñeca Ideal (Pl. Tirso de Molina, 12), Loren Fausto (Pl. Tirso de Molina, 16), Almacenes Robisco (C/ Doctor Cortezo, 14), Almacenes Romero (C/ Mesón de Paredes, 2), Almacenes Antón Martín (C/ Atocha, 75), Almacenes Atocha (C/ Atocha, 30), Almacenes Bobo y Pequeño (C/ Atocha, 20), Almacenes Cuadrado S.A. (C/ Toledo 67), Almacenes San José S.A. (C/ Atocha, 26), Arranz F. La Carambola (C/ Ruda, 3), Blocava Camacho (Pl. Cascorro, 1), Casa Martín (C/ Toledo, 49), La luna (Pl. Lavapiés, 8), Pinel Otero (C/ Toledo, 61), Viuda de la Riva (C/ Atocha, 30), Tejidos Camor (Lavapiés, 48), Tejidos Extelsio (C/ Atocha, 68), Tejidos Mordillo (C/ Atocha, 35) [CÁMARAS OFICIALES DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE MADRID Y SU PROVINCIA: 1.958].

A estos distribuidores se podría añadir la propia presencia de la industria de confección (trajes y vestidos) (12, el 75% de los cuales también situados en la subzona de «Concepción Jerónima»): Alonso Cascales y Cía (C/ Duque de Rivas, 3), Confecciones Álvarez (C/ Cabeza, 42), Artolas S.A. (C/ Olivar, 1), Confecciones Campeador (C/ Colegiata, 4), Confecciones Civiles y Militares (C/ Relatores, 17), Confecciones Federico (C/ Juanelo, 14), Confecciones Gens (C/ San Millán, 5), Confecciones Maroma (Pl. Tirso de Molina, 3), Fábrica Española de Confecciones S.L. (Pl. Tirso de Molina, 16), La Villa de París (C/ Atocha, 51), Sáinz-Modas (C/ Atocha, 33), Sedó Boronat (C/ Relatores, 17) [IBID.].

Junto a los datos ya avanzados, esta presencia significativa en Embajadores de negocios mayoristas autóctonos (o equiparables) podría ser constatada mediante los datos procedentes de la Cámara de Comercio de Madrid sobre altas al Impuesto de Actividades Económicas. Según estos datos de la Cámara de Comercio de Madrid (a los que hemos recurrido para elaborar el *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008* que emplearemos a lo largo de toda esta Segunda Parte de la investigación [Cf. Anexo I]), en julio de 2.008 había en Embajadores un total de 681 locales dados de alta en el Impuesto de Actividades Económicas con epígrafes vinculados a la distribución mayorista (aunque no siempre como actividad principal), de los cuales el 36,7% correspondían a negocios de autóctonos o equiparables (poblaciones de origen extranjero no inmigrante).

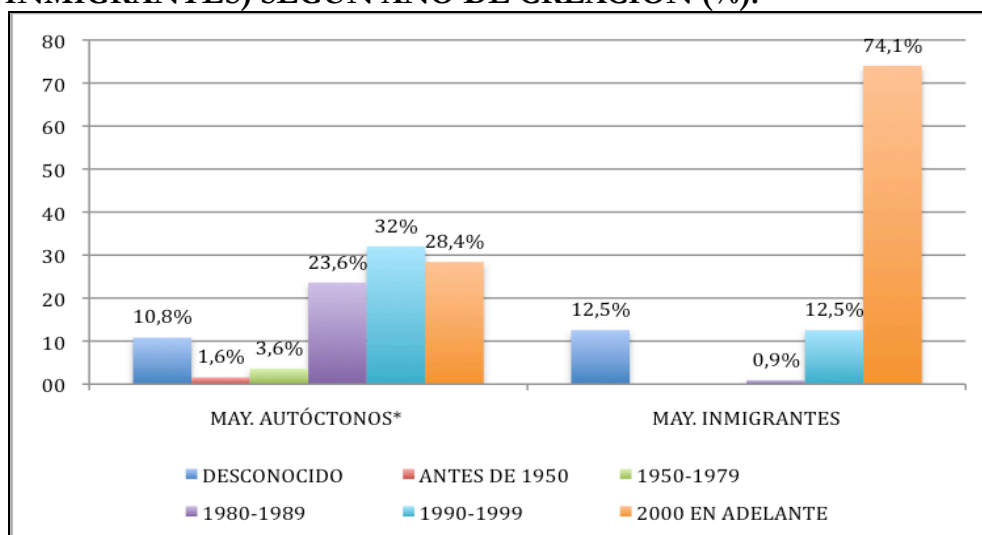
La presencia de negocios mayoristas autóctonos/equiparables resulta mucho más significativa si centramos nuestra atención en la subzona cercana a Tirso de Molina, aquella a la que nos hemos referido como «Concepción Jerónima» [Cf. Mapa 4 del Anexo II] y que es la que concentró el despegue de este sector en el barrio. En dicha subzona habría un total de 167 comercios mayoristas, de los cuales el 72,5% eran negocios de autóctonos o equiparables (el 82,3% si no consideramos la fronteriza calle Magdalena, donde se concentra casi la mitad de mayoristas inmigrantes de la subzona). En cualquiera de los casos, estaríamos ante porcentajes completamente inversos a los que existen para el conjunto del comercio mayorista en el barrio, donde los autóctonos y equiparables representan el 36,7% del total del comercio mayorista y los inmigrantes en 63,3% del mismo. Estas cifras nos pueden ayudar a visualizar el elevado grado de concentración de comercio mayorista autóctono y equiparable existente en esta subzona de Embajadores, así como el mantenimiento de claras pautas de diferenciación en lo que a la localización espacial de los negocios se refiere.

La hipótesis de que la destacada presencia actual en Lavapiés de un sector de distribución mayorista textil no sería, únicamente, el resultado de –ni estaría exclusivamente vinculado a– la reciente llegada de población inmigrante de origen extranjero, podría resultar parcialmente verificada atendiendo a los años de creación de las empresas a las que pertenecen las unidades locales mayoristas presentes en Lavapiés [FIGURA 6.14]. Decimos parcialmente verificada porque la antigüedad de la empresa nos dice tan sólo eso: cuándo se creó la empresa y no desde cuándo esa unidad local concreta se encuentra situada en el barrio. No obstante, pese a estas limitaciones a tener en cuenta, las claras diferencias registradas entre autóctonos/equiparables e inmigrantes en lo que se refiere a la antigüedad de las empresas mayoristas sí puede servirnos para corroborar indirectamente la existencia en la zona de un tejido comercial mayorista consolidado con anterioridad al momento más significativo de llegada de *inmigración* internacional.

Por ejemplo, en el caso de los mayoristas autóctonos o equiparables, un 5,2% de sus unidades locales pertenecían a empresas creadas antes de 1.980. Si a este porcentaje le añadimos el

23,6% de las empresas creadas a lo largo de la década de 1.980, podremos decir que más de una cuarta parte de las unidades locales (28,8%) de los mayoristas autóctonos/equiparables forman parte de empresas creadas mucho antes de que la población extranjera de origen inmigrante comenzara a adquirir cierta presencia significativa en Madrid y en el conjunto de España<sup>277</sup>.

**FIGURA 6.14. UNIDADES LOCALES DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE EMBAJADORES (AUTÓCTONOS-INMIGRANTES) SEGÚN AÑO DE CREACIÓN (%).**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Cámara de Comercio de Madrid sobre matriculaciones en el *Impuesto de Actividades Económicas*.

\* En los autóctonos se incluyen también los «equiparables» (extranjeros no inmigrantes)

Si damos por buenos los datos avanzados previamente sobre la llegada de población extranjera a Lavapiés y aceptamos situar en torno al año 2.000 el momento en que comienza a crecer de manera más visible la población inmigrante (aunque dicho proceso hubiera arrancado tímidamente años atrás), podremos entonces afirmar que para cuando se inició la actual fase migratoria a Lavapiés y a Madrid, ya existían las empresas a las que pertenecen más de la mitad (60,8%) de las unidades locales mayoristas de autóctonos/equiparables hoy presentes. Dicho de otro modo: sólo un 28,4% de las unidades locales mayoristas autóctonas/equiparables del barrio pertenecen a empresas creadas con posterioridad al año 2.000, mientras que es, precisamente, a partir de dicho año cuando se crean las empresas de 3/4 partes (el 74,1%) de los mayoristas inmigrantes del barrio (para los que sólo el 12,5% de sus locales pertenecerán a empresas creadas en la década de 1.990).

<sup>277</sup> Y podríamos añadir, además, que de esas unidades locales mayoristas autóctonas/equiparables creadas antes de la década de 1.990, casi una cuarta parte eran empresas textiles catalanas o con ramificaciones en el textil catalán. Sería el caso, por ejemplo, de algunas de las empresas más antiguas con presencia en el sector mayorista autóctono del barrio: Ribes y Casals S.A. (1.945); J.M. Marín, S.A. (1.966), etc.

Por lo tanto, como era de esperar, el desarrollo de una economía «étnica» corrió paralela, entre otros factores, a la llegada de población inmigrante<sup>278</sup>, pero la configuración de Lavapiés (y de buena parte de la economía «étnica» presente en él) como un área especializada en la distribución mayorista no fue resultado exclusivo de las actividades emprendedoras de la inmigración internacional que estamos investigando (aunque éstas hayan podido desempeñar un importante papel en su desarrollo posterior). Es más, resulta bastante probable que la configuración previa de un área de distribución mayorista autóctona/equiparable en la zona de Concepción Jerónima haya servido como factor de atracción de una parte importante de la economía «étnica» de Lavapiés: aquella que presentábamos como orientada, principalmente, a la distribución mayorista y que buscó beneficiarse de la concentración en su localización, tratando de aprovechar así la existencia previa de una red autóctona/equiparable de comercio mayorista textil, al tiempo que, posteriormente, ella misma terminaría atrayendo con su presencia a otras empresas mayoristas (autóctonas y, sobre todo, inmigrantes)<sup>279</sup>.

Debemos, no obstante, añadir un matiz importante, pues aunque los datos que hemos aportado no permiten derivar la instalación en Lavapiés de un ámbito especializado económicamente en la distribución mayorista, simplemente, de la reciente llegada de inmigración internacional (y de sus actividades «emprendedoras»), sí es cierto que la proliferación y expansión actual en el barrio de este tipo de distribución comercial guardaría una estrecha relación con las actividades emprendedoras iniciadas en el mismo por un colectivo extranjero al que, sin embargo, creemos que no debemos equiparar a la población inmigrante llegada posteriormente a España: nos referimos a los exiliados políticos de la dictadura argentina llegados a España entre mediados de las décadas de 1.970 y 1.980.

*Los refugiados políticos argentinos, la venta ambulante y su impacto en el desarrollo de la actual economía «étnica» de Lavapiés*

Aunque los movimientos migratorios (en ambas direcciones) entre Argentina y España son anteriores (datando, al menos, desde el último cuarto del siglo XIX, momento en que se constituye un «sistema migratorio» entre España y Argentina [ACTIS y ESTEBAN, 2.008: 82-83]), entre los años 1.975 y 1.983 la sociedad española y, más concretamente, la madrileña (seguida de la barcelo-

---

<sup>278</sup> Véase, por ejemplo, a este respecto el [MAPA 6.13] que nos permite confirmar que entre 2.000-2.004 la creación de nuevas empresas mayoristas en el municipio madrileño se concentró básicamente en Lavapiés, coincidiendo, creemos que no por casualidad, con la llegada masiva de población inmigrante al barrio.

<sup>279</sup> Sin olvidar la incidencia de otros importantes factores ya señalados como: la existencia en el barrio de otro importante sector comercial especializado en la venta ambulante como es el propio *Rastro* madrileño, su centralidad urbana, la disponibilidad y bajo precio, en un primer momento, de locales comerciales como resultado de la degradación urbanística y de la crisis del pequeño comercio autóctono, la abundancia de población inmigrante (compradores potenciales de muchas de estas mercancías, así como posibles empleados en estos negocios...).

nesa) registrará la llegada de un numeroso y particular grupo de «emigrados» procedentes de Argentina: aquellos que (aunque no exclusivamente, sí mayoritariamente) abandonaron el país huyendo de la dictadura militar y la represión política. No era la primera vez que llegaban argentinos a España (el censo de 1.970 contabilizaba, por ejemplo, la presencia de 7.784 argentinos en nuestro país), sin embargo, los efectos de la represión política en Argentina se tradujeron en un notable incremento de la presencia de argentinos residentes en España (unos 20.000 en 1.986 con nacionalidad argentina, a los que habría que añadir los nacidos en Argentina pero con nacionalidades europeas, principalmente españoles e italianos), pasándose de un ritmo de crecimiento medio anual del 4,7% entre 1.968 y 1.974 al 13,9% entre 1.976 y 1.986 [IBID.: 84-86]<sup>280</sup>.

Pese a su número destacado, tanto las condiciones de partida (abandono del país principalmente por causas políticas, en su mayoría de procedencia urbana, con un fuerte peso de quienes tenían estudios universitarios y procedían de extractos sociales medios y altos, con, a menudo, pasaportes de países europeos, etc. [IBID.: 87], como las condiciones de llegada (contexto receptivo hacia este colectivo propiciado por la presencia mínima de extranjeros en España, por las características de origen del grupo ya señaladas, por la llegada a muchos municipios y regiones con gobiernos «de izquierdas» solidarios con su condición de exiliados de una dictadura, por la ausencia de legislación de extranjería propiamente dicha hasta 1.985, por sus facilidades para residir legalmente en el país y en igualdad de condiciones que los autóctonos —obteniendo la nacionalidad española u otra europea, el estatuto de refugiado, no necesitando un permiso de trabajo..., etc.) favorecieron que dicho colectivo no fuera percibido por la sociedad española como un colectivo inmigrante [IBID.: 87-88], en una época en la que todavía era más común en España emigrar que recibir inmigrantes.

Son estas características las que creemos que nos obligan a considerar aquí la distinción que venimos manejando a lo largo de toda esta investigación entre *extranjero* e *inmigrante* [Cf. Anexo I]. Desde nuestro punto de vista, el flujo migratorio de argentinos que llegó a España entre mediados de 1.970 y mediados de 1.980 no constituiría, como tal, un colectivo inmigrante (lo que no impide reconocer que su experiencia tuviera también dificultades y aspectos problemáticos derivados de su propia condición de exiliados). No serían por lo tanto, a nuestro juicio, equiparables a otros flujos de población extranjera que llegarían más recientemente a España, incluidos otros argentinos, esta vez mucho más fácilmente adscribibles a la categoría social de «inmigrantes» (en particular los llegados desde el año 2.000, escapando de la crisis económica argentina: los «huidos del corralito» [IBID.: 92 y ss.])<sup>281</sup>.

<sup>280</sup> Otros desarrollos sobre las migraciones argentinas contemporáneas a España (y a otros países) pueden verse en: [ESTEBAN, 2.003], [NOVICK y MURIAS, 2.005] o [MIRA y ESTEBAN, 2.003].

<sup>281</sup> A partir de ese momento, en apenas tres años llegarían a España más argentinos que los recibidos a lo largo de más de dos décadas, pasándose de 70.941 empadronados a comienzos de 2.000 a 257.228 en enero de 2.005 [AC-TIS y ESTEBAN, 2.008: 92]. Curiosamente, la historia y experiencia de las «migraciones» argentinas previas a España

Aclarada esta cuestión, nos parece fundamental tener en cuenta el papel desempeñado por los exiliados argentinos en el desarrollo del tejido comercial mayorista de Lavapiés, evitando, eso sí, equiparar las iniciativas empresariales llevadas a cabo por estas personas de origen argentino (la mayoría ya nacionalizados desde hace años) con las posteriormente integradas en la economía «étnica» y vinculadas a la población inmigrante que llegó con los flujos migratorios iniciados en 1.996 y, más concretamente, desde el año 2.000 en adelante<sup>282</sup>. Y ello a pesar de que, en los primeros momentos, el colectivo de exiliados argentinos pusieron en marcha estructuras e iniciativas empresariales con una importante dimensión «comunitaria». Estos principios de solidaridad grupal en torno a la condición de exiliados, similares a las referidas por la sociología de la *empresarialidad étnica*, habrían permitido equiparar las características de esas iniciativas a las de la economía «étnica» que estamos investigando (véase, por ejemplo, a este respecto [HERRANZ, 1.996]). Sin embargo, las posibles solidaridades grupales y principios *comunitaristas* de organización de las actividades económicas por parte de los exiliados argentinos (que nos habrían permitido equipararlas a la actual economía «étnica» del barrio), se encontraban muy debilitadas, por no decir que prácticamente extinguidas, en el momento del desarrollo de la economía «étnica» de Lavapiés propiamente dicha.

*Bueno lo sorprendente era esto ¿no? Cómo en tres meses crear de la nada una cooperativa en la que trabajaban 15 personas al principio y posteriormente treinta y tantas. Era un poco trasladar la organización que uno tenía en Argentina y que hacía determinado trabajo político y organizativos a este nuevo escenario, en el que todos teníamos un poco la misma mentalidad, con lo que todo el mundo entendía lo que había que hacer y en tres meses era posible organizar algo de este tipo. Ahora aquí, tratar de organizar a cuatro personas uno tarda 2 años más o menos, pero en ese momento era gente con un perfil profesional. ([E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)])*

*Hay un sector importante [DE LOS EXILIADOS ARGENTINOS] que han encontrado [TRABAJO] en su profesión originaria. Hay profesiones como odontólogo, que siempre tuvieron mucha demanda y entonces nunca pisaron el sector de la venta ambulante y de los negocios, llegaban aquí y les contrataban porque no había odontólogos. Otras profesiones se fueron y otra gente se ha quedado, incluso actualmente, en venta ambulante, desde hace 20 años, o en negocios ¿no? [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

NO SÉ SI ENTRE LOS ARGENTINOS SE DIO TAMBIÉN ESTE FENÓMENO DE CONTRATAR A OTROS ARGENTINOS RECIÉN LLEGADOS, AYUDARLES A MONTAR SUS NEGOCIOS...

*Sí, sí... Bueno, de hecho, yo en XXX, del 82 al 85, esos tres años, tenía empleados argentinos y españoles, antes de la llegada de mi hermana tenía a unos y otros... Luego me volví totalmente hacia los empleados españoles porque veía que la relación con los argentinos eran de alguna forma de sociedad o de beneficios, pero no se podía establecer una relación de dependencia como existe en España [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

*Entonces el reciclarse era muy rápido: que un abogado esté trabajando, haciendo patuquitos [EN LA COOPERATIVA] y de pronto se conectaba con CC.OO. y entraba a trabajar allí, otro que era periodista y de pronto pasaba a trabajar en Cambio 16 en*

(entre otras la de los exiliados políticos a la que nos hemos referido), así como ciertas «ventajas» actuales en la incorporación al mercado de trabajo español en comparación a otros colectivos «latinoamericanos», hace que hoy, en términos generales, la sociología de las migraciones siga prestando muy poca atención a los nuevos «inmigrantes» argentinos llegados a España [IBID.: 110 y ss.].

<sup>282</sup> Para un análisis más detallado del proceso de disolución y «profesionalización» de la economía «étnica» de los exiliados argentinos puede verse [HERRANZ, 1.996]. La disolución de la economía «étnica» argentina con anterioridad a la consolidación de la economía «étnica» actualmente presente en Lavapiés constituye otra razón más por la que consideramos preferible abordar la experiencia de los exiliados argentinos como un fenómeno diferenciado (aunque no ajeno) de nuestro objeto formal de estudio, incluyendo a los mayoristas que aún perduran en el barrio como parte del tejido comercial «autóctono» (de hecho, su nacionalización como «españoles» hacen que así figuren en las estadísticas, no siendo posible distinguirlos la mayoría de las veces en nuestros datos).

*un puesto importante y en un periodo de tiempo muy corto... Era una cosa muy dinámica, no se desarmaba por una cuestión de falta de beneficios o recursos, sino que cada uno se comenzaba a buscar donde más cómodo se encontraba. En ese momento, la mayoría de todos los que llegábamos aquí éramos gente con una formación media o media-alta, esa era la media. El exiliado o el refugiado rara vez era de clase trabajadora. Gente sobre todo con recursos culturales, más que económicos culturales. Entonces se desarrollaban rápidamente* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

¿En qué consistió entonces la aportación del exilio argentino al desarrollo de una red de distribución mayorista en el barrio? Tal y como otros investigadores han expuesto de manera detallada [IBID.], desde finales de la década de 1.970 y comienzos de la de 1.980, la venta ambulante de artesanía y bisutería (autoproducida de forma artesanal) fue un mecanismo recurrente (y rentable) de inserción laboral para buena parte de los exiliados argentinos<sup>283</sup>. Estos aprovecharon un momento y unas características específicas de la sociedad madrileña y española de la época (la informalidad, desregulación y permisividad que existía en aquellos momentos en torno a la práctica de la venta ambulante<sup>284</sup>; la posibilidad que tenían, hasta la aprobación en 1.985 de la denominada *Ley de Extranjería*, de trabajar legalmente en España sin permiso específico de trabajo; la pequeña inversión requerida y los bajos costes de explotación que suponía el desarrollo de esta forma de comercio no sedentario, así como la presencia de cierto apoyo económico por parte de distintos programas de ayuda a los refugiados<sup>285</sup>, etc.) para hacer de la venta ambulante una actividad económicamente bastante rentable<sup>286</sup>.

<sup>283</sup> Aunque nuestro trabajo de campo no se ha centrado en este fenómeno, a modo de ejemplo podemos mencionar que esta cuestión de la venta ambulante ha sido también señalada por uno de nuestros informantes entrevistados, él también exiliado político argentino, en España desde 1.977 y uno de los primeros en abrir en Lavapiés tiendas mayoristas de textil y complementos:

*Apenas llegué, me puse a fabricar en mi casa patucos, o sea, zapatitos para bebés. Para esos zapatitos para bebés yo había creado una especie de cooperativa centralizada. Por ahí pasó muchísima gente, argentinos todos, era gente que trabajaba por horas, que estaban de paso. La idea había salido de lo que fue la primera Casa de Argentina. (...) Se daba ayuda a la gente: había quienes trabajaban una hora, una semana, quince días, un mes, un año... Pasó mucha gente por ahí. Al cabo de tres meses, yo había llegado en agosto de 1.977, pues en diciembre había como unas 30 personas trabajando, todos de manera ilegal, todos de manera marginal. Unos cortaban el cuero, otros lo pegaban, otros lo cosían, otros lo íbamos a vender. Se vendía en la calle, en los mercadillos, en la puerta de El Corte Inglés, que por entonces no estaba prohibido y fundamentalmente en el Rastro de Madrid. Recuerdo que el primer año, a los tres meses de estar aquí, en la puerta del Corte Inglés de Argüelles, que ahora es una zona prohibidísima, nos quedamos vendiendo hasta las tres o las cuatro de la madrugada y vendimos recuerdo que unos 258 pares de patucos, que para nosotros era una auténtica fortuna. De eso vivía mucha gente. Mucha de la gente que pasaba por ahí había estado tocada por la dictadura, con lo que aquel sitio era una especie de terapia y de forma de remuneración.* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

<sup>284</sup> Hasta 1.980 el Ayuntamiento de Madrid no aprueba la *Ordenanza reguladora de la venta en la vía pública y espacios abiertos*, normativa que, no obstante, se limita a definir los puntos en los que podía desempeñarse la venta ambulante de artesanía y artículos ornamentales. Dicha ordenanza reclamaba también a los extranjeros que desearan ejercer la venta ambulante la posesión de un permiso de trabajo, requisito que no era necesario en el caso de los latinoamericanos, privilegiándose aspectos como encontrarse sin otros medios de subsistencia, contar con un estatuto de *refugiados*, etc. Esta situación cambiaría a partir de 1.986 con la aprobación de una nueva *Ordenanza reguladora de la venta en la vía pública y los espacios abiertos* que derogaba la anterior y eliminaba los criterios preferentes, además de exigir permisos de trabajo y licencias a todas las personas que participasen en la misma [HERRANZ, 1.996: 268-270]. Esta situación de desregularización de la venta ambulante, común en toda España, fue desapareciendo, configurando así un ámbito económico mucho más regulado.

<sup>285</sup> Como la *Comisión Española de Ayuda al Refugiado* (CEAR) y sus llamados *Programas de Asentamiento* financiados por el Gobierno español y destinados, desde 1.984, a facilitar a los refugiados (o «solicitantes» de refugio) su inserción



*De hecho, yo monté aquel local en Vigo porque mi amigo me insistía mucho, que fue la persona esta con quien nos dieron el crédito ese del ACNUR, porque lo que queríamos seguir siendo era vendedores ambulantes, de hecho yo, como vendedor ambulante gané muchísimo dinero y me compré el actual piso en el que vivo, en la parte Norte, en la Vaguada, que lo compré en 1.982. Antes de abrir el local, la venta ambulante daba para eso y para mucho más. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

PERO POR ENTONCES, LA VENTA AMBULANTE ESTABA DE ALGÚN MODO DESREGULADA, NI ESTABA PROHIBIDA, NI LEGALIZADA...

*Totalmente desregulada, no existía la regularización. Había una regulación en los mercadillos para lo que era...cómo te podría decir...*

¿PARA LA ALIMENTACIÓN?

*Sí, para la alimentación, para los que vendían allí, que mayormente eran de origen gitano, los argentinos, cuando nos poníamos allí a vender nos veían como bichos raros, de hecho nos poníamos al principio o al final del mercadillo, con lo cual era la principal entrada y nadie protestaba. No estaba regulado. Aquí en el Rastro no estaba regulado, uno se ponía en la puerta del Corte Inglés de Goya y, entre los argentinos, que al cabo de un año éramos unos 50, en las fiestas nos quedábamos a dormir allí para conservar el lugar, venía la policía municipal y no decía nada, al Corte Inglés ni le molestaba, al contrario, como nos ocurrió a veces salían los del Corte Inglés y a los artesanos nos compraban los artículos y los ponían, nos pedían una calidad determinada y los ponían dentro del Corte Inglés. O sea no era una política de exclusión, sino de asimilación. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

El endurecimiento progresivo de los controles y el incremento de la reglamentación, tanto de los flujos migratorios como de las actividades económicas, terminaría impulsando una profesionalización de la venta ambulante practicada hasta entonces de manera informal. De este modo, lo que había comenzado como «cooperativas de solidaridad» y de apoyo a los exiliados recién llegados terminarían convirtiéndose en auténticas empresas de distribución mayorista (especializadas progresivamente en la bisutería y los complementos) en las que la lógica empresarial de obtención de beneficios acabó primando por encima de las prácticas de solidaridad grupal (ya fuera ésta movilizadora en términos «étnicos» o «ideológicos») [IBID.: 286 y ss.]. Así pues, muchos de los que hasta entonces habían actuado de manera informal se convirtieron formalmente en autónomos, procediendo a alquilar locales para la venta al por mayor de los artículos que otros argentinos (y españoles) distribuían por medio de la venta ambulante y que algunos habían comenzado ya a importar directamente en lugar de producirlos para luego venderlos [IBID.: 296].

*Allí [EN LA COOPERATIVA] trabajé unos dos años, era la venta ambulante y de ahí, de ese embrión de cooperativa, me puse en la venta de bisutería, donde se ganaba más y había más demanda, de forma que dejamos de hacer artesanía, de fabricar cosas con las manos, etc., pasándonos a la bisutería. Allí lo que hacíamos era comprar bisutería en la calle Amparo a estos dos proveedores que te decía y al cabo de un tiempo comenzamos a viajar fuera de España, a traer material, y eso ya daba bastante beneficios. Seguíamos vendiendo en la calle, pero rápidamente nos poníamos como mayoristas, lo que significaba ir con un bolsito y vender al resto de vendedores ambulantes el producto que nosotros traíamos, que traíamos en grandes cantidades y que en lugar de vender nosotros se lo dábamos a vender a otros (...). El salto era importar, o ir a comprar los productos fuera de España, productos que aquí no había y que había muchísima demanda. Era una época de mucho consumo. En ese momento, en el 77, habíamos visto que todo lo que era la industria terciaria no estaba desarrollada apenas, entonces la bisutería se importaba y se vendía sola, los beneficios se multiplicaban al 500 ó al 1000 %, eran artículos muy pequeños. Daban un margen de beneficio muy alto y eso nos permitía reciclarlos rápidamente (...) En ese momento si una cosa funcionaba mejor que otra se dejaba la anterior, se funcionaba*

laboral por cuenta propia, mediante ayudas de hasta 750.000 pesetas, cifra bastante importante para la época [HERRANZ, 1.996: 276-277].

<sup>286</sup> Por ejemplo, Herranz [1.996: 293], a partir del trabajo de campo desarrollado durante su investigación, señala que muchos de los argentinos dedicados a la venta ambulante en aquellos años lograron, a partir de una mínima inversión, reunir grandes cantidades de dinero en cortos periodos de tiempo (con ganancias de 1 a 3 millones de pesetas en el periodo de Navidades o de hasta 15 millones a lo largo de un verano).

*así, en 15 días se cambiaba de actividad sin ningún prurito* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

La primera tienda al por mayor argentina se abriría en 1.978, localizándose en las proximidades de Tirso de Molina, concretamente en la calle Amparo, en palabras de su propietario no tanto por la proximidad del *Rastro*, como por su interés en crear una zona de mayoristas: se situó allí donde supo de la existencia de otros mayoristas de la misma rama de actividad. Posteriormente, a lo largo de la década de 1.980 [Cf. Mapas 6.14 y 6.15], se irían concentrando en torno a la calle Amparo otros mayoristas de origen argentino que abastecían con sus productos a la venta ambulante (no sólo de argentinos) que tenía lugar en Madrid [IBID.: 296-297].

*Aquí había dos locales, que estaban en la c/ Amparo, que es la calle donde se inicia todo este comercio, que eran comercios mayoristas. Uno (...) era un español de origen judío sefardí de toda la vida y había otro (...) también español. Eran los dos negocios que estaban en esa calle, que era una calle absolutamente normal en el año 1.977. La gran inmigración argentina que se da entre el 75-76 hasta el 80 entre los refugiados políticos y los exiliados, al cabo de un tiempo comenzamos a viajar para traer cosas de fuera de España, para importarlas, o fabricarlas aquí, fabricar artesanía que también vendíamos artesanía que hacíamos. Al cabo de un tiempo, como había mucha demanda, se empezaron a abrir locales, agrupados por uno, dos o tres argentinos o individualmente en la calle Amparo.*

¿POR QUÉ AHÍ?

*Porque estaban los otros dos locales, los dos locales originarios. Digamos que como había mucha gente que acudía a comprar a esos locales, hubo argentinos que comenzaron a abrir otros locales, fue la comunidad argentina la que comenzó a abrir más locales. A partir de ese momento creció rápidamente el negocio y comenzaron a abrirse muchos más. Incluso era normal que un mismo argentino que le fuesen bien las cosas y que importaba cosas de fuera de España (porque España aún no estaba abierta al Mercado Común Europeo y era muy difícil la importación, mientras que para los que veníamos de fuera era más sencillo) abriera dos o tres locales en un par de años, o bien cuatro socios de pronto se dividían y abrían cuatro locales independientes, así fue como creció (...). Había [EN TORNO A LA CALLE AMPARO] entre 10, 12, 15 locales, argentinos en el 80%, algún español ya comenzaba a meterse en esa zona, como un nuevo foco, pero si en el 77-78 había sólo dos locales de españoles, estos locales se quedaron ahí, no creció demasiado, la gran explosión se produce con los argentinos.* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Más tarde, conforme muchos de sus productos comenzaron a ser importados a bajo coste de la India, China, Inglaterra, Taiwán, Hong Kong y Corea, estos pequeños negocios pasarían a convertirse en auténticas empresas de distribución a nivel nacional, tanto de bisutería y complementos, como de productos textiles [IBID.]. Merece la pena, en este sentido, reproducir un fragmento de la entrevista a uno de estos empresarios de origen argentino realizada por la propia autora de dicha investigación:

*Cuando trabajaba para esta empresa importadora iba a París o a Italia y compraba algún artículo de bisutería de unas 10 ó 15 mil pesetas, lo fusilaba y lo mandaba a hacer a imitación a Corea o a Taiwán y lo traíamos a precios ridículos... En concreto trajimos unos collares que se pusieron de moda entonces, (...) se fabricaban como churros y se transportaban en paquetes pequeños y poco pesados... nos salían a 26 pesetas y se vendían a los mayoristas a 275 pesetas... Luego en la calle se vendían de 600 a 800 pesetas... fíjate, se ganaba más del 500%... Estos productos enriquecieron mucho a estas empresas... hoy los «grandes del sector»... La importación hundió la producción española, localizada en Menorca, Barcelona y Valencia, pequeña y con productos prohibitivos* [IBID.: 297]

La paradoja residiría, quizá, en que aquello que fue un factor de éxito económico clave para esas primeras empresas argentinas importadoras (el recurso a mercancías de bajo coste importadas en el mercado internacional y vendidas a los precios —más elevados— vigentes en España, en un

momento en que las empresas españolas tenían muchas más dificultades para abrirse y acceder al mercado mundial) es hoy un importante factor de riesgo para la viabilidad y crecimiento de estas mismas empresas ya asentadas, obligándolas a modificar sus estrategias empresariales, principalmente, vía la diferenciación de los productos (diseños propios, calidades superiores....).

Sin detenernos en estas dimensiones, lo que queremos simplemente destacar por ahora es que parte del capital generado por los mayoristas procedentes del exilio argentino (mediante la externalización de la producción a países en vías de desarrollo con costes productivos muy inferiores a los españoles) se invertiría en nuevos establecimientos de venta mayorista dentro de la zona de Embajadores. Para ello se aprovecharon los huecos facilitados por unos comerciantes del barrio envejecidos, así como el bajo precio de los locales comerciales por aquel entonces (apenas unas 500.000 pesetas entre los gastos de alquiler, traspaso, apertura, compra del material, acondicionamiento, etc.), tratando además de limitar la competencia externa por medio de la auto-competencia (un mismo empresario contaba en la zona con distintas tiendas mayoristas) [IBID.: 298]<sup>287</sup>.

Sin duda, fueron los exiliados argentinos pioneros en el sector los que lograron un mayor crecimiento y éxito empresarial, mientras que aquellos que se incorporaron más tardíamente motivados por el éxito de los primeros, protagonizaron desarrollos empresariales menos espectaculares, si bien lograron establecerse, no obstante, como pequeños comerciantes autónomos dedicados a la venta mayorista de productos textiles, bisutería, regalos y complementos [IBID.: 299]<sup>288</sup>. En cualquier caso, en relación con nuestra investigación, lo que nos interesa destacar es que unos y otros

---

<sup>287</sup> La autora señala en este sentido, por ejemplo, que muchas de estas empresas también aprovecharon su crecimiento para abrir negocios en grandes centros comerciales y en el Metro madrileño, dando así salida minorista a muchos de los productos que distribuían a escala mayorista por todo el tejido comercial español [HERRANZ, 1.996: 298]. Uno de nuestros informantes señala también cómo la diversificación y proliferación de tiendas fue también su estrategia para hacer frente al incremento de la competencia externa, aún a costa de asumir importantes riesgos financieros:

*A partir del año 1.990-1.991, es la gran explosión de gente que vende al por mayor. Para contrarrestar eso, personalmente, lo que hago es abrir tiendas al por menor, en Madrid, Sevilla y Pontevedra, pidiendo créditos, en una época en la que te concedían el 110% de crédito sobre local, es decir, el local, la mercancía y todo. Entonces nos endeudábamos muchísimo y todo el grupo de argentinos sufre un gran crack, en torno al año 90, 92, 94, la mayoría, no todos, porque no tenemos conciencia de lo que es el crédito. (...) Entonces un 80% de la gente entró en crisis. Nunca llegaron a la quiebra, ni a dejar de pagar, sino que lo que hacen es diferir los pagos y a reorganizarse de forma diferente. No había la conciencia... uno llevaba una vida de gastar mucho dinero. Mientras que para un español un crédito era un crédito que había que devolverlo, el argentino el crédito era visto para crecer, se suponía que daría muchos beneficios, pero nunca considerábamos las cargas sociales, algo que en Argentina casi no se pagan impuestos y aquí hay que pagar impuestos y seguros sociales... Todos esos gastos los argentinos no los manejábamos muy bien [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)].*

<sup>288</sup> Por ejemplo, según los datos facilitados por Herranz [1.996: 300] el argentino que creó el primer negocio mayorista en la zona en el año 1.978, a comienzos de la década de 1.990 era propietario de una empresa de 150 empleados, un volumen de facturación anual de 2.400 millones de pesetas y un total de 17 establecimientos comerciales (3 en propiedad) y 3 grandes locales con almacén y oficina para la distribución (también en propiedad). Herranz cita también el caso de algún empresario mayorista argentino cuyo desarrollo empresarial le ha permitido asociarse con otros empresarios de origen argentino (y español) creando distintas sociedades anónimas en el sector no sólo textil y de los complementos, sino también en la construcción [IBID.: 300-301]. Como ejemplo de lo contrario, Herranz [IBID.: 300] cita el caso de otros argentinos que comenzaron su actividad mayorista por cuenta propia en la segunda mitad de la década de 1.980 o comienzos de 1.990 y que se han convertido en propietarios de pequeñas empresas con 2 empleados, un solo establecimiento y un volumen anual de facturación de alrededor de 10 millones de pesetas. Cifras como podemos apreciar mucho más modestas que las señaladas anteriormente.

contribuyeron muy activamente a la consolidación y expansión del tejido de distribución mayorista en Embajadores, actuando como avanzadilla de lo que posteriormente se generalizaría, sobre todo desde el año 2.000, con la llegada de la inmigración internacional: la emergencia de un fenómeno de características similares a lo que la sociología de las migraciones norteamericana había identificado como *economías étnicas*, tal y como vimos a lo largo de la Primera Parte de esta investigación.

### *Expansión y consolidación de la economía «étnica» de Lavapiés*

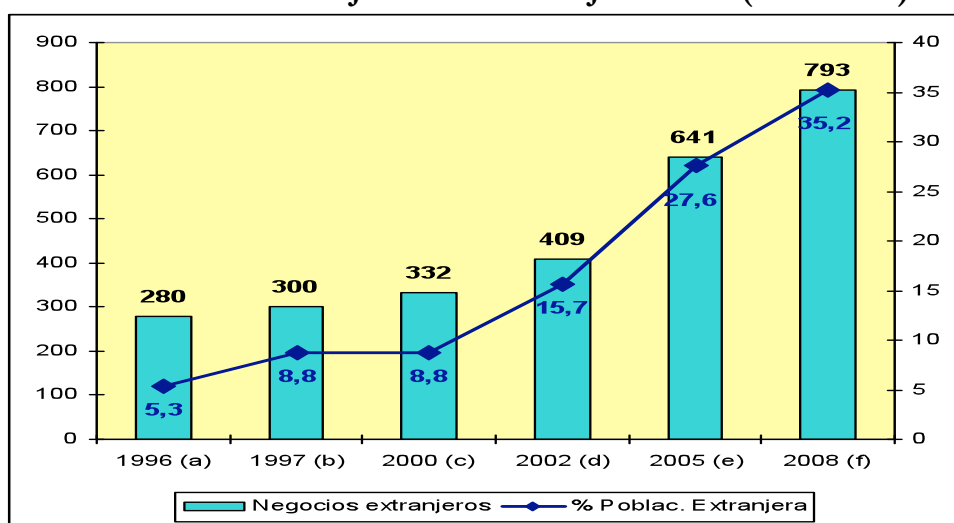
Como hemos visto hasta ahora, las décadas de 1.980 y 1.990 sirvieron como punto de partida de lo que hemos considerado como la economía «étnica» de Lavapiés y eso tanto en lo que se refiere a la distribución mayorista, como al resto de los negocios. Desde entonces, la economía «étnica» de Lavapiés ha continuado creciendo hasta nuestros días, extendiéndose paulatinamente a buena parte del barrio (por más que existan zonas de clara concentración de negocios de inmigrantes, tal y como veremos) [Cf. Mapas 6.16, 6.17 y 6.18].

Cuando abordamos la consolidación en Embajadores de un área de distribución mayorista, tuvimos ocasión de presentar algunos datos referidos a la antigüedad y a las fechas de creación de una parte de las empresas de la economía «étnica» (las dedicadas a la distribución mayorista). De cara a dar cuenta de la evolución reciente de la economía «étnica» de Lavapiés, podemos retomar ahora nuevamente esta cuestión abordando esta vez el conjunto de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes. A partir de datos sobre empresas de extranjeros en el distrito Centro (casi la mitad de las cuáles se encontraban, no obstante, radicadas en Embajadores) del año 2.000, Rodríguez Rodríguez [2.004b: 256], por ejemplo, señala que algo más de la mitad de las empresas existentes en aquel momento (que no sabemos si son las mismas que existen hoy) habían comenzado su actividad entre 1.998 y 2.000. El crecimiento de este tipo de empresas habría sido, sin embargo, según este autor, suave pero continuado desde comienzos de la década de 1.990 (destacando particularmente el año 1.992). Esto vendría a confirmar la hipótesis que aquí estamos manejando sobre el momento en que surge la economía «étnica» de Lavapiés, es decir, que dicha economía «étnica» comienza a desarrollarse a finales de la década de 1.980 y, sobre todo, en la de 1.990, conforme se va consolidando la población extranjera de origen inmigrante en el barrio. La economía «étnica» de Lavapiés habría registrado, no obstante, su mayor nivel de crecimiento a partir del año 2.000, coincidiendo con el notable aumento del número de inmigrantes residentes en el barrio experimentado desde ese mismo año.

Los datos del último *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid disponible (año 2.007) parecen apuntar en el mismo sentido: las unidades locales (de autóctonos y extranjeros) creadas del año 2.000 en adelante representaban el 45,5% del total de unidades locales

de la Comunidad de Madrid (el 43,7% en el municipio y el 43,7% en el distrito Centro), mientras que estas mismas unidades alcanzaban un peso del 49,2% en Embajadores. Este dato, aunque referido al conjunto de unidades locales del barrio y no únicamente a las de los extranjeros, nos permitiría confirmar, indirectamente, el fuerte crecimiento del tejido empresarial registrado desde el año 2.000 (con valores por encima de los del distrito, del municipio y de la región) [Cf. Mapas 6.12. y 6.13].

**FIGURA 6.15. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE EXTRANJEROS Y DEL PESO RELATIVO (%) DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN EMBAJADORES (1.996-2.008).**



Fuente: elaboración propia a partir de distintas fuentes (véase la nota explicativa)<sup>289</sup>

Por otro lado, a partir de la elaboración de nuestros propios datos recogidos en el *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008* [Cf. Anexo I] podemos señalar (remarcando, eso sí, que sólo tenemos información sobre el año de creación de las empresas en el 60%

<sup>289</sup> (a) Datos extraídos de [BUCKLEY, 2.006: 116] y elaborados a partir del *Censo de Matrículas del Impuesto de Actividades Económicas* de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid; (b) Datos de marzo de 1.997 extraídos de [GIMÉNEZ, 2.000: 17] y elaborados mediante trabajo de campo en el barrio; (c) Estimación efectuada por nuestra parte a partir de los datos avanzados por [RODRIGUEZ RODRIGUEZ, 2.004: 258] referidos a empresas cuyos responsables registrales en la Cámara de Comercio era una persona extranjera. En la estimación efectuada hemos eliminado las empresas de extranjeros que se dedican a la venta ambulante (que suponían el 32,2% en el distrito Centro, si bien la mayoría de ellas estaban registradas en Embajadores) debido a que hemos operacionalizado la *economía «étnica»* de Lavapiés como aquellos negocios que desarrollan su actividad dentro del barrio (aunque sus propietarios no residan en el mismo) y no como las personas de origen inmigrante que residen en el barrio y trabajan por cuenta propia (aunque sea fuera del mismo [Cf. Anexo I]). Hemos optado pues por no considerar este tipo de actividad económica que, por su carácter ambulante, difícilmente puede desarrollarse principalmente en Lavapiés (aunque en algunos casos puedan participar en el *Rastro* madrileño que tiene lugar los domingos y festivos); (d) Datos procedentes del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores* elaborado por nosotros en junio de 2.002 a lo largo del trabajo de campo de esta investigación. Otros investigadores [CEBRIÁN y BODEGA, 2.002: 559] señalan para ese mismo año cifras bastante similares (415), aunque hagan referencia únicamente a la parte central de Embajadores (aquella en la que se concentra el grueso de los inmigrantes y de sus negocios); (e) Datos procedentes del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores* elaborado en junio de 2.005 a lo largo del trabajo de campo de esta investigación y siguiendo los criterios del efectuado en 2.002; (f) Datos procedentes del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores* elaborado en julio de 2.008 mediante trabajo de campo en el barrio y a partir de datos sobre matriculaciones en el *Impuesto de Actividades Económicas* procedentes de la base de datos de la Cámara de Comercio de Madrid (julio 2.008). Los cifras de población proceden del *Padrón Municipal de Habitantes*.

de los casos) que el 84,8% de los negocios sobre los que tenemos información había comenzado su andadura en 2.000 o más tarde, mientras que sólo un 14,4% se había instalado en la década de 1.990 y un 0,8% en la de 1.980<sup>290</sup>. Más de la mitad (el 57,9%) habían creado su negocio en el año 2.003 o posteriormente y casi un cuarto (el 22,6%) desde 2.005 en adelante. Es decir, los datos primarios y secundarios de los que disponemos sugieren que los negocios integrados en la economía «étnica» del barrio serían negocios de constitución reciente, la mayoría con fecha posterior al año 2.000 (un rasgo éste, no obstante, bastante común al tejido de pequeñas empresas predominante en la región madrileña, donde el peso de las empresas creadas con posterioridad al año 2.000 era también elevado: casi la mitad del total de empresas existentes). En cualquier caso, el fuerte crecimiento registrado por los negocios de inmigrantes en Embajadores desde el año 2.000 en adelante quedará patente en los distintos recuentos y censos de negocios disponibles (cuya heterogeneidad de fuentes de origen nos obligará a ser cautos, también aquí, a la hora de establecer comparaciones).

Por lo que hemos podido averiguar, estos recuentos y censos comienzan en 1.996 [BUCKLEY, 1.998 y 2.006] y 1.997 [GIMÉNEZ, 2.000: 17] y llegan hasta nuestros días [RIESCO, 2.002, 2.003a, 2.008 y 2.010] [CEBRIÁN y BODEGA, 2.002] [RODRIGUEZ RODRIGUEZ, 2.004] [FIGURA 6.15]. A partir de datos del *Censo de Matrículas del Impuesto de Actividades Económicas de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid* referidos al año 1.996, Buckley [2.006: 116] señalaba la existencia de 280 establecimientos de extranjeros en Lavapiés. Algo más tarde, por medio de un listado efectuado directamente (vía trabajo de campo) en el barrio a partir de características observables de los establecimientos (nombre del mismo, empleo de lenguas extranjeras en los rótulos, tipo de productos y rasgos físicos de quienes atendían, etc.), Giménez y su equipo [GIMÉNEZ, 2.000: 17] aportan una cifra semejante de establecimientos (en torno a 300) que «casi con toda seguridad estaban regentados por extranjeros», dedicados a la venta de bisutería, ropas de distintos países, de regalos, carnicerías *halal*, peluquerías africanas o caribeñas, restaurantes, tiendas de alimentación, etc. y localizados especialmente en el triángulo comprendido entre las calles Amparo, Mesón de Paredes y Lavapiés. Desde entonces, y de manera paralela al incremento del peso de la población extranjera en el barrio, la presencia de negocios gestionados por inmigrantes no ha hecho sino incrementarse, hasta alcanzar en 2.008 la cifra de 793 unidades locales (*Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008*) [Cf. Tabla 6.42 y Figura 6.15]<sup>291</sup>.

<sup>290</sup> Téngase en cuenta que, como vimos a propósito del colectivo argentino (y que podría extenderse a otros como los chilenos, los primeros marroquíes llegados...), la mayoría de comerciantes extranjeros que pudieran haberse instalado en la década de 1.980 han ido adquiriendo, la mayoría de las veces, la nacionalidad española, no quedando registrados pues como personas de origen extranjero y desapareciendo de nuestra base de datos. Es decir, la antigüedad de las empresas de la economía «étnica» de Lavapiés podría estar ligeramente subestimada. Véase a este respecto lo señalado previamente a propósito de las dificultades para precisar el año de creación y el número exacto de empresas presentes en la economía «étnica» del barrio.

<sup>291</sup> Seguimos en este sentido la distinción que establece la metodología del *Directorio de Unidades de Actividad Económica* entre unidades locales de actividad económica y las empresas. Por nuestra parte, salvo que se indique lo

**TABLA 6.42. EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES LOCALES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE EMBAJADORES (TOTALES Y LAS DEDICADAS AL COMERCIO Y LA HOSTELERÍA) Y DEL PESO DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES SOBRE LAS MISMAS.**

<b>Embajadores</b>	<b>1.996 (*)</b>	<b>1.997 (*)</b>	<b>2.000</b>	<b>2.002</b>	<b>2.005</b>	<b>2.008 (**)</b>
Negocios de extranjeros	280	300	332	409	641	793
Total unidades locales de Embajadores	2.829	2.829	2.887	3.063	3.051	3.135
% negocios extranjeros	9,9	10,6	11,5	13,4	21,0	25,3
Crecimiento entre cada año considerado (%)	0	0,7	0,9	1,9	7,6	4,3
Unidades locales de Embajadores dedicadas al comercio (mayorista y minorista), la restauración y la hostelería	1.782	1.782	1.824	1.928	2.102	2.122
% negocios de extranjeros en estos sectores	15,7	16,8	18,2	21,2	30,5	37,4
Crecimiento entre cada año considerado (%)	0	1,1	1,4	3,0	9,3	6,9

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica* (1.998, 2.000 y 2.007) y de los distintos recuentos de negocios de inmigrantes en Embajadores disponibles (véase nota explicativa de la FIGURA 6.15).

(\*) Los datos sobre el total de unidades locales de Embajadores y de las dedicadas al comercio (mayorista y minorista), a la restauración y a la hostelería son del año 1.998, año en el que se confecciona por primera vez el *Directorio de Unidades de Actividad Económica* (DUAE) de la Comunidad de Madrid.

(\*\*) Los datos sobre el total de unidades locales de Embajadores y de las dedicadas al comercio (mayorista y minorista), a la restauración y a la hostelería corresponden al año 2.007, hasta el momento el DUAE más reciente.

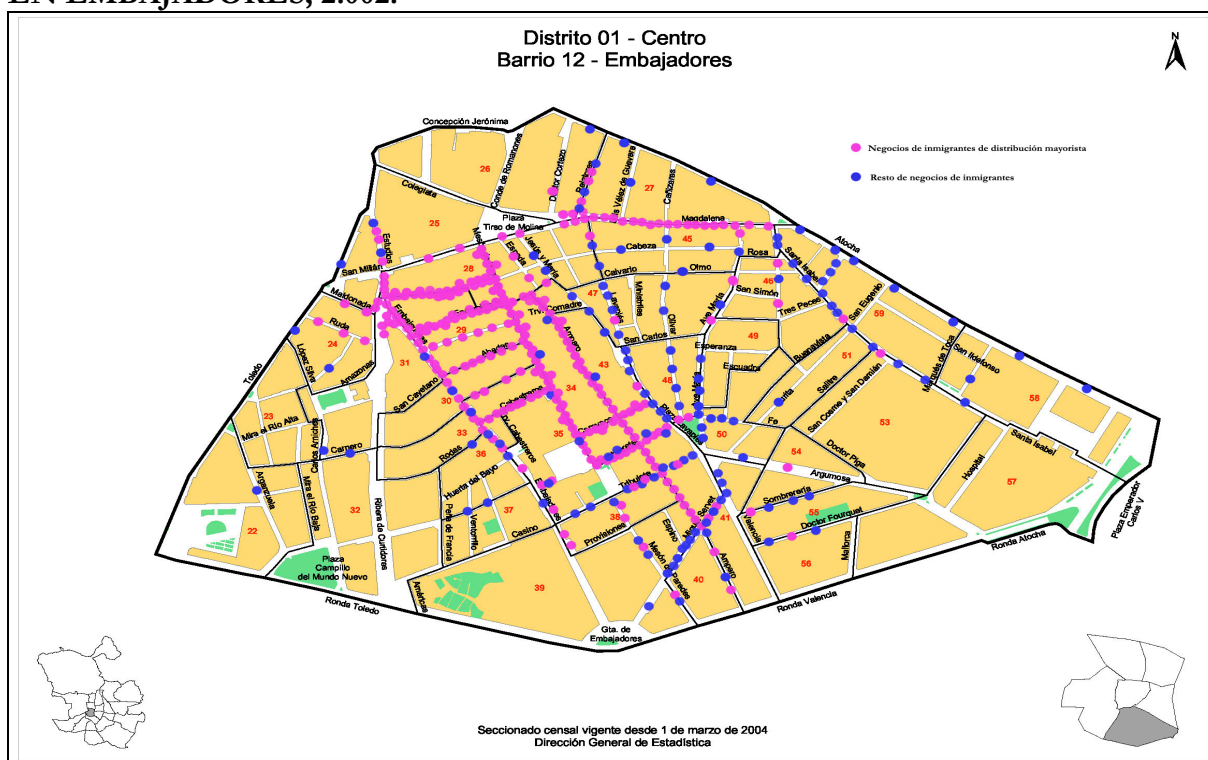
Esta cifra refleja un claro incremento de la importancia cuantitativa de los negocios de inmigrantes dentro del tejido económico del barrio, como queda patente en las variaciones registradas en el peso relativo de los mismos: de un 9,9% con respecto al conjunto de las unidades de actividad económica en el año 1.996 (el 15,7% con respecto a las dedicadas a la hostelería o a la distribución en cualquiera de sus formas, sectores en los que se concentran de manera mayoritaria los negocios de inmigrantes [Cf. Capítulo 7]), a un peso del 25,3% en 2.008 (el 37,4% con respecto a las unidades locales dedicadas a la distribución, la restauración y la hostelería). Es decir, se habría registrado un incremento del peso relativo de los negocios de inmigrantes en el conjunto del tejido económico del barrio de 15,4 puntos porcentuales en algo más de 10 años (21,7 puntos si nos centramos en el comercio, la restauración y la hostelería) [TABLA 6.42]. Dicho en otras palabras, una de cada cuatro unidades de actividad económica del barrio formaría parte de la economía «étnica».

Se trata, por lo tanto, de un fenómeno dotado cuantitativamente de cierta envergadura dentro de Lavapiés y que, hasta fecha reciente, mostraba claros signos de crecimiento y expansión. No obstante, esta tendencia expansiva de conjunto podría ser matizada si prestamos atención a las tasas de crecimiento más recientes del que posiblemente sea, como ya dijimos, el segmento más importante (por número, impacto en el barrio, volumen de negocio, etc.) de la economía «étnica» de Lavapiés: la distribución mayorista.

---

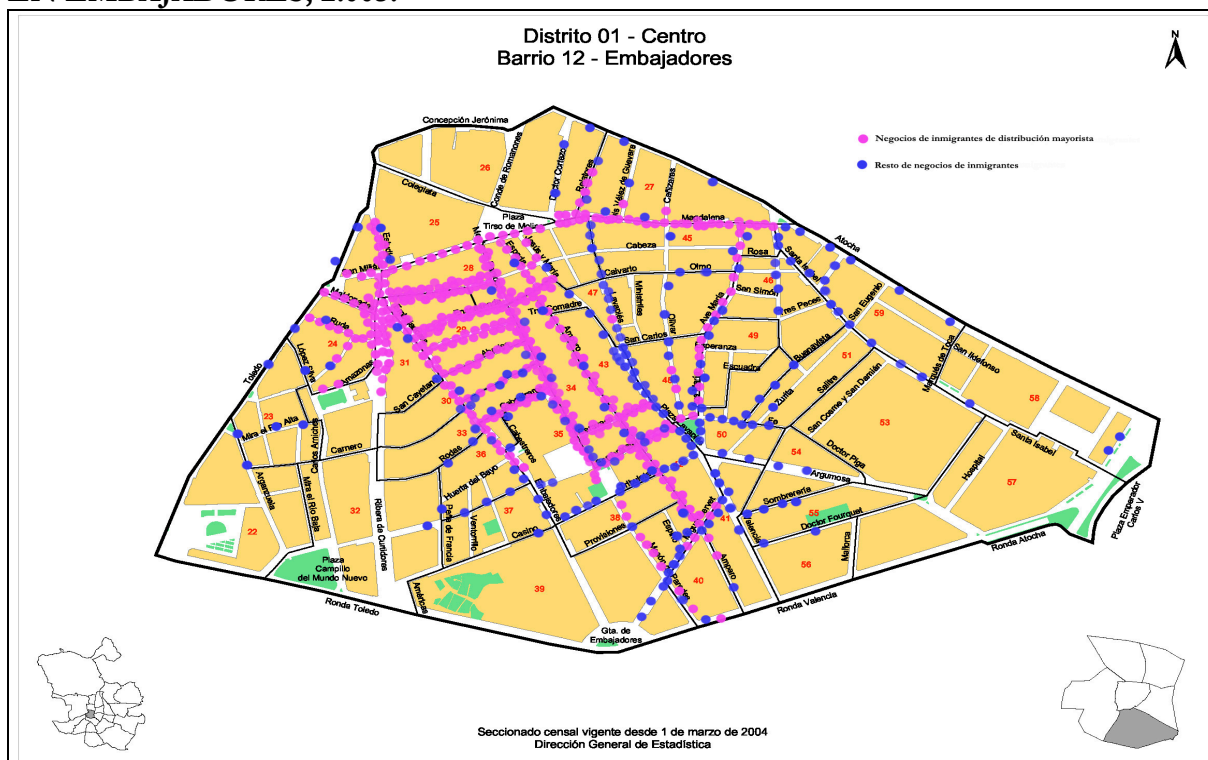
contrario, siempre que hagamos referencia al número de negocios integrantes de la economía «étnica» de Lavapiés nos estamos refiriendo al número de unidades locales, cada una de las cuales puede, a su vez, conformar una empresa independiente o ser sedes locales de una empresa que agrupe varias unidades locales (se sitúen éstas en Embajadores o en otros emplazamientos).

**MAPA 6.16. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN EMBAJADORES, 2.002.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.002*

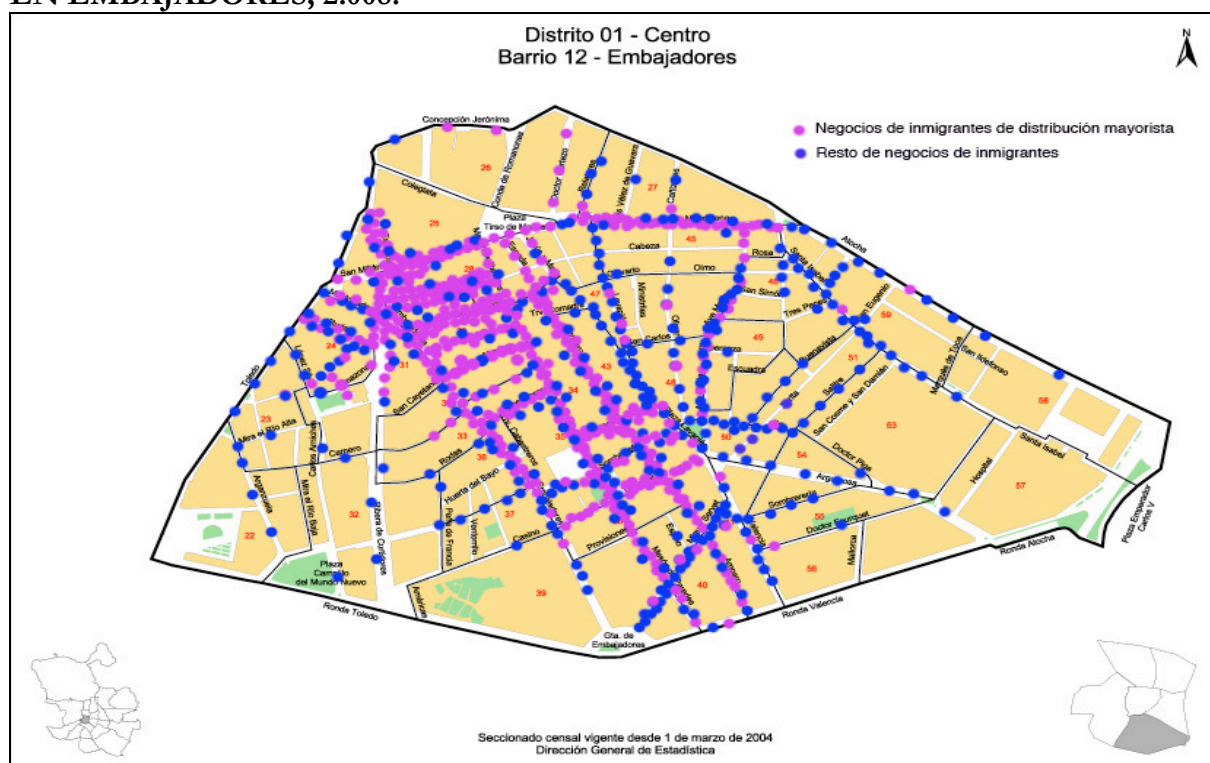
**MAPA 6.17. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN EMBAJADORES, 2.005.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.005*

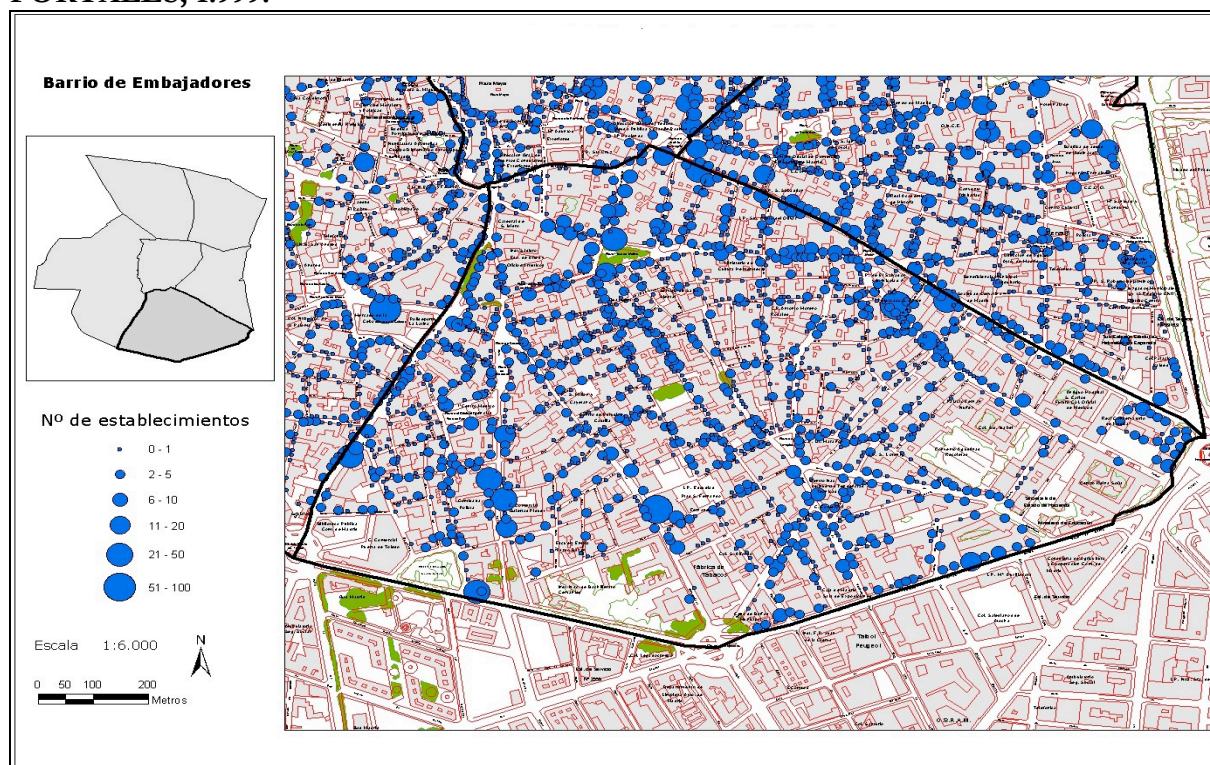


## MAPA 6.18. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN EMBAJADORES, 2.008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008*

## MAPA 6.19. ESTABLECIMIENTOS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA POR PORTALES, 1.999.



Fuente: Extraído de [RODRÍGUEZ RODRIGUEZ, 2004]. Elaborado a partir de datos procedentes del *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid de 1999, Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Valores absolutos.

Este sector de la economía «étnica» registró una tasa de crecimiento entre 2.002 y 2.005 del 62%, muy por encima de la registrada por el resto de negocios de inmigrantes (47%). Sin embargo, dicho crecimiento se habría estancado desde entonces (crecimiento del 0,2% entre 2.005 y 2.008), muy al contrario de lo ocurrido con el resto de negocios de inmigrantes (que registraron un crecimiento del 71,6% en dicho periodo).

La ralentización del ritmo de crecimiento del número de locales de inmigrantes dedicados a la distribución mayorista en Lavapiés (que, no obstante, no ha dejado de crecer en términos absolutos y sigue representando a día de hoy el 41% del total de los epígrafes del *Impuesto de Actividades Económicas* dados de alta en las empresas de la economía «étnica», estando presente en el 65,3% de los negocios de inmigrantes del barrio) podría estar reflejando cierta saturación de este sector de la economía «étnica» dentro del barrio, lo cual no tiene porqué significar necesariamente una contracción de su presencia en el conjunto de la región o del país<sup>292</sup>. De hecho, al menos hasta la reciente irrupción de la crisis económica mundial (cuyo impacto en la economía «étnica» será interesante poder rastrear en próximas investigaciones), creemos que parte de esta ralentización del crecimiento (en términos de número de locales abiertos) de la distribución mayorista de la economía «étnica» tendría bastante que ver con las tentativas por parte de las autoridades municipales de regulación (y, en la práctica, limitación) de la presencia en el barrio de este tipo de comercio a las que prestamos atención anteriormente.

En cualquier caso, ha transcurrido aún poco tiempo como para poder evaluar si la pérdida de peso relativo del comercio mayorista dentro de la economía «étnica» se consolida o no, así como para saber hasta qué punto esta posible tendencia, u otras como las tentativas reguladoras de la actividad en el barrio por parte del Ayuntamiento (además, por supuesto, del impacto de la reciente crisis económica), están o no afectando al desarrollo de la economía «étnica» de Lavapiés. A la espera de que se desarrollen ese tipo de investigaciones, a día de hoy lo único que podemos todavía constatar es el claro crecimiento registrado por la economía «étnica» en su conjunto en algo más de una década. Veamos, antes de terminar este capítulo, cuáles han sido las pautas de localización espacial de estos negocios en Lavapiés, así como su desbordamiento de los propios límites espaciales del barrio.

### *Localización de los negocios de la economía «étnica»*

La localización de los negocios que configuran la economía «étnica» de Lavapiés reproduce en gran medida las pautas de localización del comercio autóctono, un comercio que se concentra,

---

<sup>292</sup> La diversificación en la localización espacial por la que, como veremos más abajo, están optando muchas de las empresas mayoristas de inmigrantes ubicadas en Lavapiés nos invita a pensar justo lo contrario (o, al menos, a mostrarnos prudentes en este sentido).

mayoritariamente, a pie de calle en una serie de emplazamientos más o menos significativos: calle Embajadores, Magdalena, Argumosa, Valencia, Amparo, plaza de Lavapiés, etc. Es decir: los negocios de los inmigrantes integrados en la economía «étnica» se instalarían, como cualquier otra iniciativa autóctona, allí donde se encuentran los locales comerciales que nutren el tejido comercial y económico del barrio. No obstante, si observamos con más detalle la localización a lo largo de estos últimos años de los negocios de inmigrantes en Lavapiés [MAPAS 6.16, 6.17 y 6.18], podemos comprobar cómo dicha localización mantiene también pautas específicas dentro del barrio que no podemos asimilar, simplemente, a la distribución del tejido económico (y, más concretamente, comercial) [Cf. Mapa 6.19].

Cuando hablamos de pautas de localización específicas por parte de las iniciativas económicas integradas en la economía «étnica» de Lavapiés no estamos afirmando que se trate de pautas exclusivas de la misma, sino que podríamos igualmente encontrarlas en otros ámbitos y en poblaciones autóctonas. Por ejemplo, la innegable tendencia, en el caso de Lavapiés, a la concentración espacial de los negocios de inmigrantes dedicados a la distribución mayorista (rasgo enfatizado por la perspectiva de las *economías de enclave étnico*, aunque referido a ámbitos espaciales y urbanos más amplios que los abordados en esta investigación) no debería considerarse exclusiva de los inmigrantes (y no sólo de Lavapiés), sino que constituye una pauta de localización comercial e industrial bastante común en el ámbito empresarial (baste recordar, por ejemplo, para el ámbito industrial, los famosos *distritos industriales* a los que nos hemos referido brevemente en la Primera Parte [Cf. Capítulo 4]). Cuando decimos, por lo tanto, que existen pautas específicas de localización por parte de los negocios de inmigrantes en Lavapiés, queremos simplemente señalar su tendencia a localizarse dentro del barrio en zonas (en ocasiones) algo diferenciadas del resto del tejido comercial existente en el mismo.

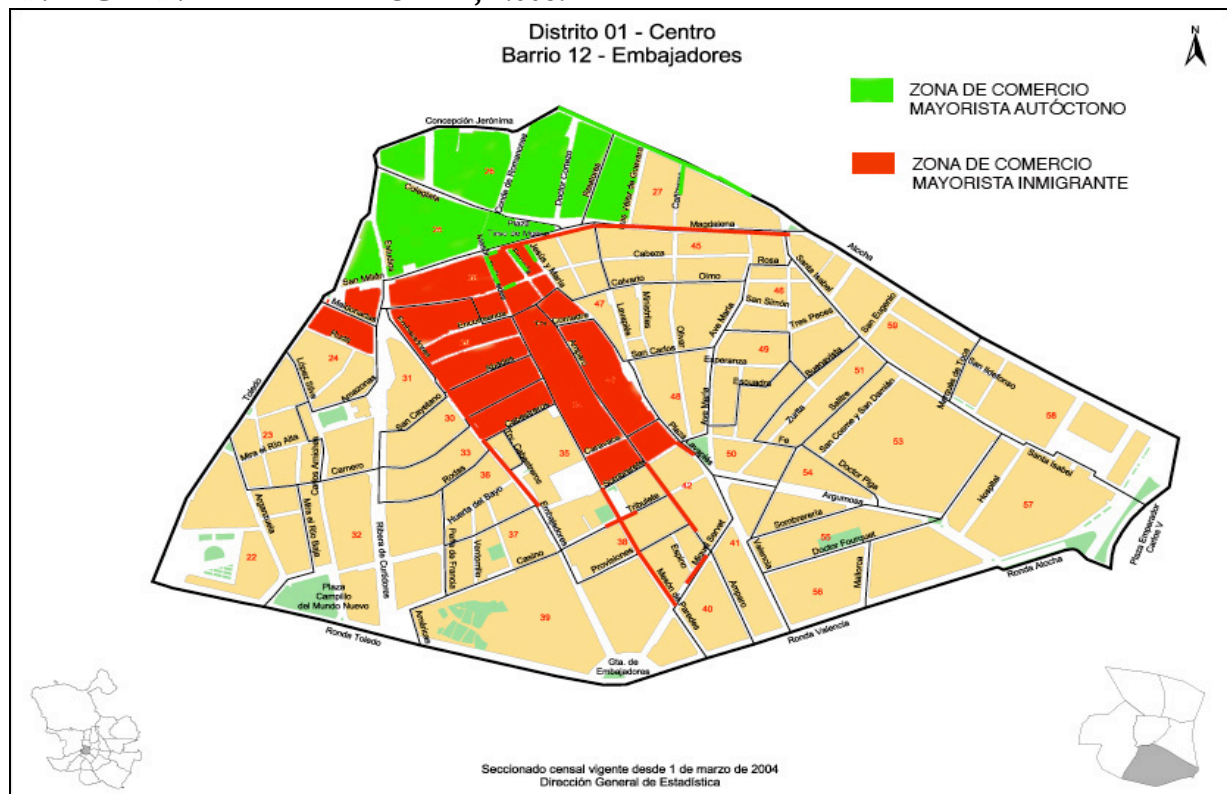
Observando la información contenida en los ya referidos mapas 6.16, 6.17 y 6.18, es fácil apreciar que, aunque disperso y presente prácticamente en todo Embajadores, los negocios de inmigrantes se concentran, claramente, en la parte central del mismo (lo que de forma más específica constituiría el barrio de Lavapiés propiamente dicho). Esta zona era, recordémoslo [Cf. Mapas 6.3, 6.4, 6.5, 6.6 y 6.7], la que concentraba mayor volumen de población extranjera de origen inmigrante y, no por casualidad, se correspondía también en gran medida con la parte de Embajadores donde la presencia de infravivienda y vivienda en alquiler era mayor. Es en esta zona central de Embajadores —la misma que cabría considerar como la más degradada urbanísticamente y con una población empobrecida— donde se ha asentado con mayor fuerza la economía «étnica».

Lo llamativo de la implantación espacial de la economía «étnica» de Lavapiés radica, precisamente, en su notable ausencia o pérdida de fuerza en aquellas zonas del barrio que cuentan con un tejido económico autóctono más dinámico y asentado, ya sea por su ubicación en zonas más *gentrificadas* y menos degradadas (zona de Antón Martín, Reina Sofía, calle Toledo, calle Atocha,

etc.) o por la especialización de su actividad económica dentro de la economía madrileña: por ejemplo, todo la zona de comercio vinculada al *Rastro*, en general, y a la venta de antigüedades en particular; la hostelería y restauración en torno a la calle Argumosa; las galerías de arte próximas al Museo de Arte Contemporáneo Reina Sofía; el comercio textil mayorista «de calidad» en torno a la plaza Tirso de Molina y la zona de Concepción Jerónima...

Parece, pues, que existe dentro de Embajadores (aunque sea de manera parcial y lejos aún de adquirir sistematicidad) cierta diferenciación por zonas según el tipo de tejido comercial predominante, con una tendencia a diferenciar entre los ámbitos de comercio autóctono y los de comercio inmigrante. Se confirmaría así, parcialmente, lo que señalábamos más arriba a propósito de la relación entre economía «étnica» y presencia de «huecos» en el tejido comercial del barrio como consecuencia de la crisis del comercio «tradicional» y de su abandono relativo por parte de la población autóctona. Esto no implica, sin embargo, que no existan ámbitos donde convivan ambos tipos de comercios o que la presencia de comercio autóctono signifique, automática y radicalmente, la desaparición del comercio inmigrante o viceversa.

**MAPA 6.20. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL EN EMBAJADORES DEL SECTOR DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA SEGÚN CONDICIÓN «AUTÓCTONO/ INMIGRANTE» DEL TITULAR, 2.008.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008*

Por otro lado, esta localización espacial diferenciada del tejido económico en torno a la distinción autóctono/extranjero guardaría relación y se conjugaría con esa otra demarcación previamente señalada que estaría operando en función de la actividad económica desarrollada: diferen-



ciando, principalmente, dentro del conjunto del barrio zonas de especial concentración de comercio mayorista, dentro de las cuales habría también que distinguir entre una zona de mayoristas «autóctonos» y otra de mayoristas inmigrantes que tendrían en las calles Magdalena, Duque de Alba y San Millán su «frontera» más perceptible [MAPA 6.20]. Esta zona de distribución mayorista ha ido adquiriendo —desde su creación y como consecuencia del desarrollo de la economía «étnica»— una mayor densidad y amplitud [MAPAS 6.16, 6.17 y 6.18], configurando un área urbana dotada de cierta especialización económica que se ha aprovechado de la crisis del tejido comercial «autóctono» minorista de carácter tradicional (al que ha terminado por desplazar), crisis en absoluto exclusiva de Lavapiés.

Junto a la importancia ya señalada de la localización en Lavapiés (en tanto que ámbito urbano con fuerte presencia de población inmigrante) registrada por aquellos negocios más orientados al colectivo inmigrante, en lo que se refiere al conjunto de la economía «étnica» presente en el barrio, podríamos señalar, finalmente, que su localización (al igual que ocurre en ocasiones con los negocios de los autóctonos: antigüedades, distribución mayorista...) muestra pautas bastante claras de concentración espacial como estrategia empresarial orientada a atraer al público y combatir así la competencia de otros centros urbanos de distribución mayorista, así como con el objetivo de reducir determinados costes presentes en el desarrollo de sus actividades económicas (transporte y almacenaje de stocks de mercancías...).

**Y EL HECHO DE AGRUPARSE TODOS EN EL MISMO BARRIO ¿QUÉ VENTAJAS TIENE?**

*Es como lo de la calle principal. Si una persona tiene que venir... Por ejemplo, en el gremio de la ropa, una zona muy económica, de nivel medio, medio-alto para boutiques, para el sector este de la ropa, se ha creado en Aguacate, en el polígono industrial de Aguacate [POR LA ZONA DE CARABANCHEL]. Sin embargo no tiene difusión, la gente, lo de trasladarse hasta allí, para ir a comprar, ir con un taxi, ir con las cosas... a veces prefieren pagarlas un 20 ó un 30% más caras aquí... de hecho, yo tengo proveedores que me dejan materiales de esa zona y las clientas saben, conocen aquello, pero dicen «sí, sí, allí es más barato, pero yo voy a comprar cuatro cositas...». Eso significa como el supermercado, la gente va al supermercado a comprar de todo en lugar de tener que ir a 10 tiendas en el barrio... El supermercado ha eliminado las pequeñas tiendas de barrio... Esto es lo mismo, sólo que se trata de un supermercado en una calle, o en una manzana o en varias manzanas. Entonces, al estar agrupado, la gente, si viene de afuera, estaciona el coche, hacen las compras... pum, pum, pum, pum... luego cogen el auto y se marchan. Y ese es el secreto de porqué vienen a una zona [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

Estas pautas de aglomeración y concentración urbana no son perceptibles únicamente en relación a Embajadores con respecto al resto de la región madrileña o con respecto a determinadas zonas del barrio, tal y como acabamos de ver, sino que resultan también muy visibles en torno a ciertas calles. Así, por ejemplo, en 2.008, apenas 20 calles de las 107 que componen el barrio (el 19%) concentraban 3/4 partes (el 75,7%) de los negocios de la economía «étnica». Las 10 calles más importantes (que suponían el 9% del total de las calles) concentraban más de la mitad de estos negocios (54,1%), mientras que en tan sólo 5 de ellas (el 5% del total) podíamos encontrar más de uno de cada tres negocios de inmigrantes en el barrio (35,4%) [TABLA 6.43].

**TABLA 6.43. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL POR CALLES DE LOS NEGOCIOS DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS.**

	Nº de negocios de ex- tranjeros de origen inmigrante	Peso relativo de los negocios de inmigrantes de la calle sobre el total de negocios de inmigrantes	Peso relativo acumulado
TOTAL	793	100,0	0
AMPARO	78	9,8	9,8
MESON DE PAREDES	71	9,0	18,8
EMBAJADORES	49	6,2	25,0
MAGDALENA	42	5,3	30,3
JUANELO	41	5,2	35,4
DUQUE DE ALBA	33	4,2	39,6
ENCOMIENDA	31	3,9	43,5
AVE MARIA	30	3,8	47,3
CASCORRO ; PLAZA	27	3,4	50,7
LAVAPIES	27	3,4	54,1
MIGUEL SERVET	25	3,2	57,3
DOS HERMANAS	20	2,5	59,8
TRIBULETE	19	2,4	62,2
CARAVACA	17	2,1	64,3
SANTA ISABEL	17	2,1	66,5
CABESTREROS	16	2,0	68,5
SOMBRERETE	16	2,0	70,5
ESTUDIOS	15	1,9	72,4
RUDA	15	1,9	74,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008*

Esta fuerte concentración en determinadas calles dentro del barrio (la mayoría de las veces calles muy transitadas) dará a la presencia de la economía «étnica» una notoriedad y visibilidad mayor de la que realmente tendrían en el conjunto del tejido económico (importancia, no obstante, que conviene no menospreciar, tal y como hemos visto). En cualquier caso, sí podemos señalar que los negocios de la economía «étnica» han ido extendiéndose progresivamente por todo el barrio, tal y como lo demuestra el hecho de que, en 2.008, el 66% de sus calles contaban con algún negocio vinculado a la población de origen inmigrante (aunque es cierto que, muchas veces, dicha presencia era puramente testimonial y aislada)<sup>293</sup>.

Ahora bien, la expansión de la economía «étnica» de Lavapiés a la que estamos haciendo mención ¿se circunscribiría al interior del barrio? ¿Se detiene el crecimiento de las empresas de la economía «étnica» que estamos investigando dentro de los límites formales de Embajadores? Al

<sup>293</sup> A pesar de esta tendencia espacialmente «expansiva» de la economía «étnica» dentro del barrio, debemos subrayar igualmente que, en comparación a 2.005, se ha incrementado la concentración de los negocios de inmigrantes en un reducido número de calles, si bien la concentración actual es inferior a la de 2.002 como consecuencia de este crecimiento de la economía «étnica» dentro del barrio al que nos acabamos de referir. En el año 2.002, apenas 9 calles agrupaban el 55% del total de negocios de inmigrantes del barrio y tan sólo 2 (Amparo y Mesón de Paredes) acogían el 22% [RIESCO, 2.002: 131]. En el año 2.005, las 9 calles con mayor presencia de estos negocios concentran el 44% del total y las dos más concurridas (Amparo y Embajadores) concentran el 15% del total. Por último, como acabamos de ver, en 2.008, las 9 calles más significativas en lo que a negocios de inmigrantes se refiere agrupaban al 50,7% de los mismos, mientras que las dos más importantes (Amparo y Mesón de Paredes) albergaban el 18,8% de este tipo de negocios.

centrar (empíricamente) nuestra atención en este barrio ¿no estaremos perdiendo de vista la significación de otros ámbitos espaciales metropolitanos y regionales (e, incluso, internacionales) relevantes, no ya para dar cuenta del fenómeno del trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en general, sino para dar cuenta incluso del propio funcionamiento y dinámica de la economía «étnica» de Lavapiés? Sin entrar siquiera a considerar otros factores de carácter más general (como la evolución del mercado de la vivienda, las políticas migratorias, la dinámica de los mercados de trabajo, la evolución del empleo, etc.) ¿podemos pretender armar una descripción solvente de la dinámica interna de la economía «étnica» de Lavapiés únicamente a partir de los límites constitutivos de dicho ámbito urbano? Quizá un ejemplo concreto, como el de los comercios chinos del barrio (en particular aquellos dedicados a la distribución mayorista, predominantes tanto en el colectivo chino como en la propia economía «étnica»), nos ayude a responder a esta pregunta.

### *La economía «étnica» de Lavapiés fuera de Lavapiés*

Las mercancías que distribuyen al por mayor los comercios chinos son, la mayoría de las veces, producidas en China e importadas a España, transportadas por barco y carretera y almacenadas en depósitos que no se encuentran siempre en Lavapiés sino, por ejemplo, en antiguas zonas industriales cercanas (como Legazpi) o en otras más alejadas de la región metropolitana madrileña (como Fuenlabrada y el polígono Cobo Calleja, Humanes, etc.). Otras veces estas mercancías son producidas (dentro de la economía informal) por compatriotas chinos instalados ya en nuestro país: desde Elche y Alicante [CACHÓN, 2.005], a la periferia barcelonesa (como Mataró [EL PAÍS, 17-6-2.009] o Santa Coloma de Gramanet y el polígono de Montigalà...), o los polígonos industriales situados en barrios periféricos madrileños como Usera (uno de los mayores emplazamientos residenciales de población china en Madrid –6.283 ciudadanos chinos a 1 de julio de 2.009, el 22,1% del total de los chinos residentes en el municipio madrileño, según datos padronales del Ayuntamiento madrileño– en donde abundan los talleres clandestinos de producción textil) [EL PAÍS, 27-1-2.008]. Dichas mercancías, producidas en China o en distintos lugares de la geografía española, son adquiridas posteriormente por clientes procedentes de distintas partes de Madrid, de España e incluso del mundo<sup>294</sup>. Al mismo tiempo, las nuevas tecnologías hacen que para

---

<sup>294</sup> Este ejemplo podría extrapolarse más allá de los comercios chinos a otros comercios mayoristas presentes en Lavapiés:

GENERALMENTE EN LAS TIENDAS QUE HABÉIS ABIERTO, QUE SON TIENDAS DE ARTESANÍA, ¿QUIÉN SERÍA...? ¿QUIÉN COMPRARÍA?  
*Toda clase de personas. (...) Vienen... no sólo de aquí, vienen de Portugal, vienen de Francia, vienen de Italia, o sea, vienen de todos los lados ¿me entiendes? En mi caso, mi género, te hablo de cosas ecuatorianas, eso por ejemplo, a nivel nacional estamos casi todos los paisanos nos juntamos por un lado, por otro lado y si vienen de todos los lados, vienen a comprar, dice: 'deme esto'. Y, bueno, pues ya algunos vienen ellos personalmente a comprar y a veces también por envío. De aquí nos mandan a cualquier otra*

muchos consumidores europeos de este tipo de productos al por mayor, sea más sencillo adquirir mercancías chinas (a precios de coste chinos o no muy diferentes) vía Lavapiés (es decir, empleando a los negocios chinos de Lavapiés como intermediarios con los productores, estén en España o en China), que trasladarse a China para establecer allí acuerdos comerciales.

*Los clientes que más lejos han venido son de Finlandia. Nosotros, pues importamos y exportamos ¿no? desde aquí a toda Europa, viene gente... parece que de Portugal, ¿no?, de Francia y de Italia, viene aquí a comprar. Compra muestras o género.*  
 ¿PERO LO QUE EXPORTÁIS ES PORQUE ANTES LO HABÉIS IMPORTADO?  
*Algunos lo planchamos aquí, lo colgamos, lo metemos bolsas, lo empaquetamos aquí y luego exportamos (...). Se prepara para ir y mandarlo a otra zona de Europa ¿no?*  
 ¿Y NO SALDRÍA MEJOR A LOS CLIENTES DE FINLANDIA IMPORTAR DIRECTAMENTE? (...)  
*No, no creas. Porque nosotros ya tenemos conocimiento de la moda, dominado el modelo, por ejemplo, de casa. A ellos a lo mejor les va mal ir a China porque no los conocen a ellos. Es distinto ¿no?, nosotros lo hemos traído aquí para planchar todo así, se leccionado y entonces le viene bien al cliente, llama o manda a lo mejor un e-mail y nosotros le mandamos la mercancía.* [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

Este ejemplo centrado en los negocios mayoristas de la población china, donde este tipo de rasgos que estamos planteando sería especialmente visible, podría, no obstante, generalizarse a buena parte de los negocios de inmigrantes (mayoristas y minoristas), negocios que se encontrarían así inmersos en redes de mayor alcance (a menudo de tipo internacional), obligándonos a ser conscientes de la limitación que supone para el estudio del fenómeno de las economías «étnicas» el encerrarnos en el barrio de Embajadores [Cf. Capítulo 1 y Anexo I].

*parte.* [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]

*En esta zona se ha generado este crecimiento en el que llega a comprar gente hasta de Estados Unidos. Yo lo leí en este reportaje del periódico. Bueno, de Portugal vienen todos los días, que estacionan los camiones aquí mismo* [EN LA PLAZA TIRSO DE MOLINA, JUNTO A LA CALLE DUQUE DE ALBA] *en esta calle y tú lo puedes ver, estacionan de Portugal, compran por ahí, cargan y se van. Yo incluso creo que están bastante organizados...*

¿PERO SON GENTE DE ORIGEN PORTUGUÉS O INMIGRANTES QUE VIVEN EN PORTUGAL?  
*Yo creo que portugueses, para venta ambulante pero también para venta el pequeños locales comerciales al menor y alguno para venta al mayor. De hecho, aquí, en este local hay mucha gente que viene a comprar desde Portugal, gente que compra para Boutiques de un nivel medio.*

¿Y DEL RESTO DE ESPAÑA TAMBIÉN VIENEN A COMPRAR?

*Aquí, sí, y en esta zona viene a comprar gente de toda España.* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Algo similar parece apuntar también, por ejemplo, un artículo del diario *El País* [12-11-2.002] dedicado a la proliferación de tiendas mayoristas en el distrito Centro madrileño. En dicho artículo se señalaba: «*El mercado mayorista de Lavapiés (...) atrae a clientes de toda España, Europa, Estados Unidos y Suramérica. "Internacionalmente es un punto muy importante de venta al por mayor, lo que pasa es que sólo lo sabemos los que nos dedicamos a esto. La gente se sorprendería con lo que se mueve aquí"* afirma Ángel Meneses, un comerciante de la calle Amparo». Y prosigue el artículo: «*"No hay en España un mercado de venta al por mayor tan fuerte como el de aquí. Y para Europa también es un punto estratégico. Tenemos clientes de Portugal, Francia, Italia, Alemania, Suecia y el norte de África. El cliente europeo prefiere venir aquí, porque importamos directamente de Asia y tenemos precios muy competitivos"*, subraya Hammer, mayorista español de origen kanvái instalado en Lavapiés en 1.993. Hammer asegura que ya hay comerciantes que sustituyen su viaje a India o Marruecos por otro con destino a Lavapiés».



DEL RESTO DE ESPAÑA ¿VIENEN VUESTROS PAISANOS A COMPRAR AQUÍ? ¿COMPRAN LA MERCANCÍA AQUÍ, LA TRAEN DIRECTAMENTE...?

*Algunos la traen. Pero hay algunos que económicamente no tienen capacidad. Nosotros vendemos a lo que ellos quieran, a lo que ellos económicamente alcancen. Entonces, van llevando una docena de tal, otra docena de esto y van llevando sus lotes. Y viene a comprar de cualquier parte. Pero hay algunos que económicamente tienen también solvencia y lo traen directamente. Se quieren poner por su cuenta.*

¿PERO AQUÍ LO QUE OS MANDAN, SON ARTÍCULOS HECHOS ALLÍ [EN ECUADOR]?

*Sí, hechos a mano.*

O SEA, ¿NO HAY AQUÍ ARTESANOS QUE PRODUZCAN Y DISTRIBUYAN A ALMACENES?

*Lo que pasa que allí en Ecuador, casi la mayoría son algunas tiendas, entonces aquí parece que se distribuye más y entre las familias se hacen, algunas personas mayores que saben hacer la artesanía, los jóvenes que más bien hemos salido a la ciudad ya casi no sabemos y las personas mayores sí saben. [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]*

*Mi hermano lleva muchos años trayendo djambes [DESDE SENEGAL] a España, aquí en Madrid. Fue uno de los primeros que comenzaron a traer. Empezó con la artesanía cuando tenía un taller con un colega con quien trabajaba y que le mandaba la mercancía. Pero él abrió esta tienda hace 4 ó 3 años. El llevaba casi 15 años y necesitaba cambiar un poco de aire. También cuando iba a Senegal tenía que cerrar la tienda. Luego me hizo un contrato para que yo pudiera venir a España y así él podía hacer ida y vuelta a Senegal mientras que yo estaba aquí siguiendo con el negocio.*

-Y HASTA ENTONCES ¿CÓMO HACÍAIS? ¿TENÍAIS VOSOTROS UN PEQUEÑO TALLER Y HACÍAIS LOS DJAMBES...?

*-Sí, teníamos un taller. Todavía tenemos un taller [EN SENEGAL]. También tenemos gente porque el taller que tenemos no puede hacer todo el trabajo y por eso podemos decir que tenemos otro taller porque hay gente que trabaja sólo para nosotros. Ya estamos trabajando para la mercancía, (...) hay gente, tres talleres, que trabajan para nosotros. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

A la vista de los distintos circuitos y escalas espaciales implicados y engarzados con la economía «étnica» que estamos estudiando ¿podemos seguir postulando que Embajadores constituye el ámbito de estudio adecuado para dar cuenta de la misma? ¿Podemos saturar el fenómeno de la economía «étnica» presente en las calles de Lavapiés a partir de los límites espaciales del barrio de Embajadores? Los negocios de los inmigrantes se encuentran, en efecto, concentrados, como hemos visto, en una serie de calles y zonas del barrio que hacen a Lavapiés un espacio significativo en relación a su economía «étnica». Sin embargo, a la hora de dar cuenta de las dimensiones espaciales que implica la dinámica de dicho tejido empresarial ¿dónde será necesario situar los límites? ¿En los almacenes periféricos? ¿En los talleres de Usera, Barcelona o Elche? ¿En las fábricas de producción textil situadas en las regiones de origen de los inmigrantes? ¿En las metrópolis europeas como París o Bruselas desde donde se distribuyen muchas de las mercancías procedentes del Magreb? ¿En los barrios, regiones y países de procedencia de los consumidores que compran diariamente en Lavapiés? ¿O acaso en el espacio virtual de las transacciones comerciales telemáticas?

¿Y TIENES QUE CONTACTAR CON GENTE DE BÉLGICA PARA QUE OS LO TRAIGAN O HAY AQUÍ PROVEEDORES QUE OS LO TRAEN?

*Hay aquí proveedores que se dedican a eso, solamente se dedican a eso. Ellos tienen gente allí, lo mandan y luego lo reparten aquí. Hay gente que sólo se dedican a eso. Yo conozco a varios que se dedican a eso. Incluso hay productos que vienen de Marruecos o de Turquía pero normalmente pasan por allí, por Bélgica. (...) Sí, siempre van a Bélgica primero y luego ya lo reparten por toda Europa. (...)*

¿CON LA CARNE OCURRE IGUAL? ¿DÓNDE LA COMPRÁIS?

*No, la carne aquí, aquí. Nosotros vamos al matadero normalmente. (...) Yo, con un chaval de Fuenlabrada, nos vamos a un matadero en Guadalupe de la Sierra, en la carretera de Burgos y allí nos matamos a los toros que necesitamos (...). Entre él y yo, una semana a lo mejor va él, otra semana si no puede ir él pues voy yo y así andamos, vamos cambiando, turnando y siempre es la me-*

jor manera. Luego ya nosotros solamente llegamos allí, matamos y lo reparte luego una empresa muy conocida que se llama Merva-carne. Esa empresa reparte por toda España, es muy conocida. Y así andamos, luchando por la vida. No hay otra historia. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería *hala!*]

Hay otras fiestas que son en octubre, noviembre, es un mes que... a mediados de mes, el día 15 justo es en luna llena y además el día de mi cumpleaños pues hacemos cenas familiares y repartimos unos pasteles pero no los he traído aquí.

¿Y QUIÉN HACE ESOS PASTELES?

No, se compran en el supermercado para hacerle una crema.

¿PERO EN QUÉ SUPERMERCADO?

En todos los supermercados.

¿EN TODOS LOS HAY?

Sí, en los que venden productos chinos. Todos tienen estos pasteles. (...) Los mandan desde París. Abí hay más [CHINOS]. Los chinos en París llevan doscientos años, desde la dinastía Ming. (...) Lo traen de París o si no lo traen de China [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

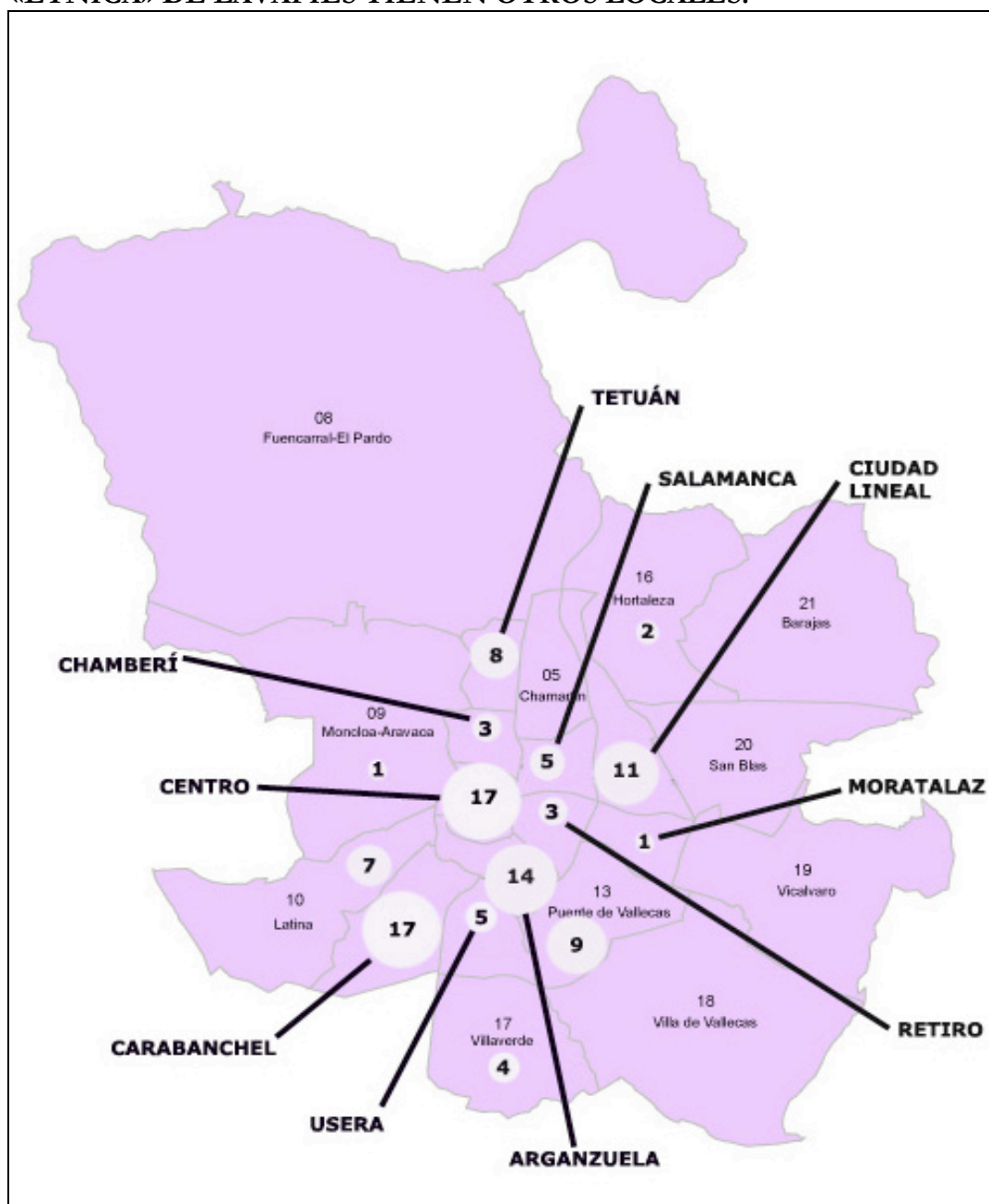
Un dato más en este sentido: la economía «étnica» de Lavapiés contaba en 2.008, tal y como señalamos y según nuestro *Censo de Negocios de Población Inmigrante del Barrio de Embajadores-2.008*, con un total de 793 locales, de los cuales 25 (el 3%) sobre los que no tenemos información a propósito del número de sedes de las que disponen; 429 (el 54%) consistían en empresas formalmente independientes compuestas por una única sede (que se encontraría en Embajadores) y 339 (el 43%) estaban integradas en alguna de las 236 empresas de Embajadores restantes compuestas por más de una unidad local. Las 793 unidades locales contabilizadas en la economía «étnica» de Lavapiés constituían en realidad, por lo tanto, un total de 665 empresas formalmente independientes entre sí, un 35,5% de las cuales estarían integradas por 2 ó más unidades locales (que no tienen porqué estar localizadas exclusivamente en Embajadores). Estas 236 empresas compuestas por varias unidades locales ¿concentran todas sus sedes dentro del barrio de Embajadores? La respuesta es, como podemos imaginar, que no.

De las diferentes unidades locales implicadas en este conjunto de empresas de inmigrantes, 105 se situaban dentro de Embajadores, mientras que 267 lo hacían fuera del barrio. ¿En las proximidades del mismo? Muchas veces sí, pero no siempre. Como podemos constatar a partir de los datos disponibles [MAPA 6.21], independientemente de las unidades locales ya señaladas emplazadas en Embajadores, 107 de las unidades locales de estas empresas (el 29%) se encontraban dentro del municipio madrileño, de las cuáles sólo 17 (el 16% de esas 107) se situaban en el mismo distrito de Embajadores (el distrito Centro). El resto se encontraba disperso por los distritos del municipio, algunos cercanos (como Arganzuela, con un 13% de esas unidades locales), otros no tanto, como Carabanchel (16%), Ciudad Lineal (10%), Puente de Vallecas (8%) o Tetuán (7%).

La dispersión espacial de las unidades locales de muchas de las empresas presentes en la economía «étnica» de Lavapiés no se limita únicamente al municipio madrileño, sino que alcanza al propio ámbito regional de la Comunidad de Madrid, donde, sin considerar las unidades presentes en el municipio madrileño propiamente dicho, podemos encontrar 109 locales de empresas de inmigrantes también presentes en la economía «étnica» de Lavapiés [MAPA 6.22]. Aunque la dispersión sea notoria y la presencia (mínima en ocasiones) alcance un número importante de pueblos

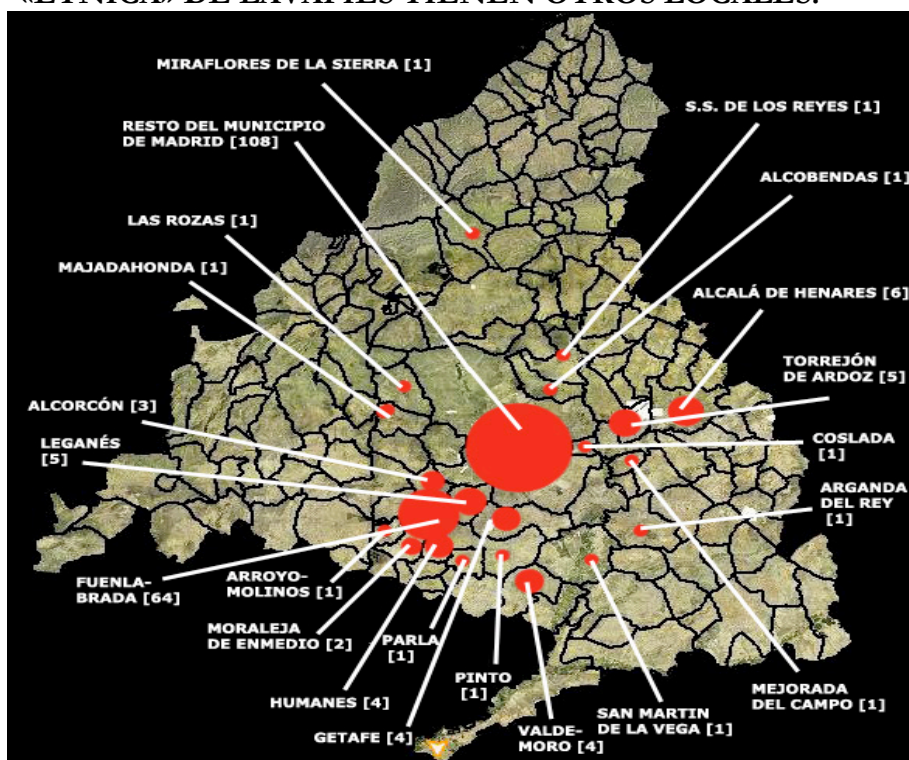
de la región, queda patente la mayor relevancia de los municipios de la primera y segunda corona metropolitana del sur de la región: Leganés, Fuenlabrada, Humanes, Getafe, Alcorcón, Parla... Zonas todas ellas de tradición industrial que sufrieron con fuerza los efectos de las crisis económicas de décadas pasadas a las que ya hicimos referencia previamente.

**MAPA 6.21. DISTRITOS DEL MUNICIPIO DE MADRID DONDE LAS EMPRESAS DE INMIGRANTES PRESENTES EN LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS TIENEN OTROS LOCALES.**



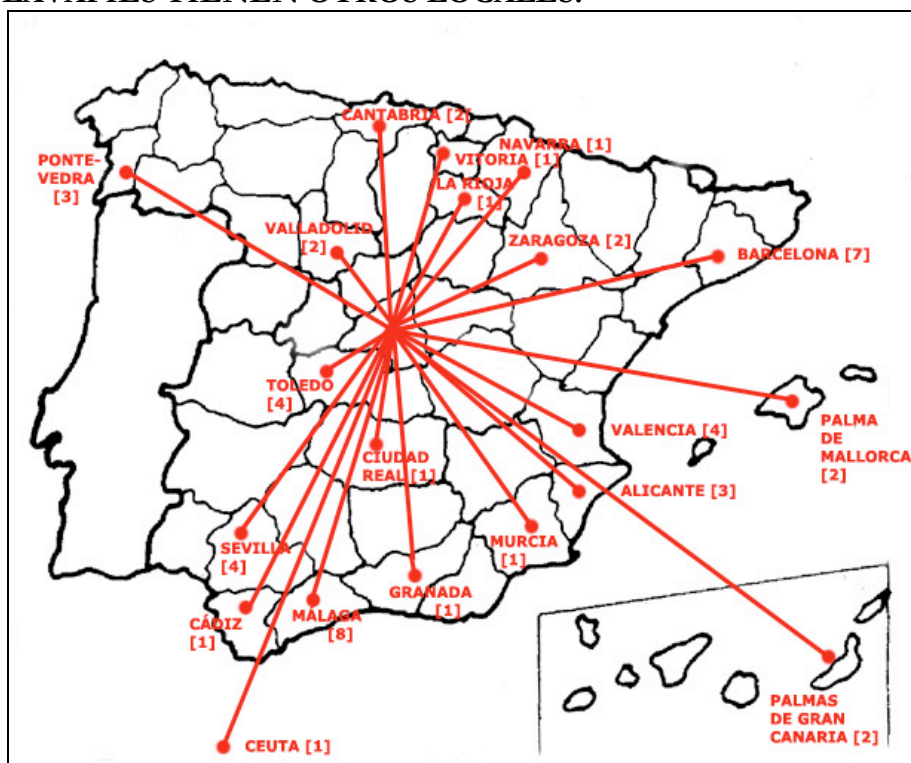
Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes de Embajadores-2.008*.

**MAPA 6.22. EMPLAZAMIENTOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID DONDE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS TIENEN OTROS LOCALES.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes de Embajadores-2.008*.

**MAPA 6.23. EMPLAZAMIENTOS DENTRO DE ESPAÑA DONDE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS TIENEN OTROS LOCALES.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes de Embajadores-2.008*.

Resulta especialmente llamativo el caso de Fuenlabrada, que acoge a 64 (el 58,7%) de las unidades locales de empresas de la economía «étnica» de Lavapiés presentes en la región madrileña (sin contar las del municipio ya señaladas). Si mirásemos con más detalle la ubicación en Fuenlabrada de estas unidades locales podríamos comprobar que la inmensa mayoría de ellas (el 97%) se encuentran situadas en el Polígono industrial de *Cobo Calleja* (50) y en polígonos adyacentes (12) como *Cantueña*, *Vicente González Sotorrio*, etc., lo cual sugiere la existencia de una conexión entre la economía «étnica» de Lavapiés y este emplazamiento en una zona industrial compuesta de grandes naves industriales situadas en la periferia madrileña<sup>295</sup>.

ANTES HAS DICHO QUE LA MAYORÍA DE LOS COMERCIOS CHINOS EMPEZARON A INSTALARSE PRIMERO EN LA CALLE MESÓN DE PAREDES Y DESPUÉS SE EXTENDIERON MÁS POR LA CALLE EMBAJADORES.

*Por Embajadores, sí, sí.*

¿Y LUEGO DESPUÉS HAN CONTINUADO POR EL RESTO DEL BARRIO O NO...?

*Parece que pues se ha ido pues por Cabestreros como más, pero por esta zona. Lo otro es que está en Fuenlabrada en el Polígono de Cobo Calleja; pues los demás sitios ya son tiendas públicas. Nosotros aquí sólo vendemos para comerciantes. [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]*

Por último, puestos a dar cuenta de la extensión espacial de una parte de las empresas presentes en la economía «étnica» de Lavapiés, habría que hacer mención no sólo a una dimensión municipal y regional, sino que sería incluso necesario atender a otra de carácter nacional [MAPA 6.23]. Así, aunque menos numerosa (50 unidades locales) y sin un claro foco de concentración (aunque sí cierta tendencia a concentrarse en las ciudades de la costa mediterránea), esta extensión de ramificaciones por el conjunto de la geografía española no deja de ser significativa de cara a mostrar las dificultades de limitar el estudio de la economía «étnica» de Lavapiés al barrio de Embajadores.

#### 6.4. La economía «étnica» de Lavapiés: un objeto formal de estudio desbordado

Al comienzo de esta investigación nos dimos como objeto formal de estudio el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en España, cuestión ésta de carácter general estudiada de forma más específica por la sociología norteamericana contemporánea como vimos en la Primera Parte. Así pues, pretendiendo estudiar el trabajo por cuenta propia de los extranjeros de origen inmigrante en España, descubrimos que existía todo un campo de especialización sociológica (la sociología

---

<sup>295</sup> Como hemos señalado más arriba, este desplazamiento de las actividades mayoristas (de las empresas chinas en particular) hacia emplazamientos situados en polígonos industriales de la periferia urbana madrileña, se explicarían en parte como consecuencia de las presiones de las autoridades municipales por regular (y limitar) la presencia de distribución mayorista en el centro urbano, así como por la «saturación» del sector en Lavapiés (escasez de locales o incremento desorbitado de sus precios), por las dificultades que las características del barrio imponen al desarrollo de este tipo de actividades comerciales (entorno fuertemente residencial, estrechez de las calles, escasez de espacios de almacenamiento, así como de lugares de carga y descarga de mercancías...), etc. Dimensiones todas ellas que limitarían las posibilidades de crecimiento del tejido empresarial vinculado a algunos segmentos de la población inmigrante.

de la *empresarialidad étnica*), situado a medio camino entre la sociología de las migraciones y la sociología económica, que se había dado por objeto investigar dichos modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas y/o inmigrantes. Tal campo de especialización sociológica, aunque disperso y, en ocasiones, poco dado a las formalizaciones teóricas, se articuló, como vimos en la Primera Parte, en torno a un objeto formal de estudio compartido (aunque también disputado en su delimitación) y, sobre todo, en torno a una serie de planteamientos recurrentes (y la mayoría de las veces implícitos) a los que ya prestamos atención anteriormente [Cf. Capítulo 1 y Anexo I].

Sin pretenderlo, nuestro objeto formal de estudio sufrió un pequeño desplazamiento, en apariencia apenas perceptible. Ciertamente, se trataba de estudiar el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en España, pero también (quizá más) los modos en que la sociología contemporánea había dado cuenta de este fenómeno ligado a la inmigración. Dicho de otro modo, el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes se podría haber abordado empíricamente de otras maneras y apoyándonos en otras tradiciones sociológicas (para empezar la propia sociología del trabajo), sin embargo, decidimos adoptar, al menos provisionalmente, la terminología y las «reglas del juego» marcadas por la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana de cara a estudiar este tipo de fenómenos.

Así pues, de pretender abordar simplemente el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes, pasamos a tratar de analizar hasta qué punto los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* podían servirnos para explicar dichos modos de empleo de la población de origen inmigrante en España. A diferencia de lo que ocurría en Estados Unidos, la ausencia de fuentes estadísticas amplias y detalladas (o de los recursos financieros para generarlas *ex profeso*) sobre las distintas dimensiones relevantes en el estudio de la *empresarialidad étnica*, nos llevó a delimitar un ámbito de estudio empírico restringido en el que llevar a cabo con un mínimo de solvencia nuestras incursiones cualitativas y cuantitativas en torno al fenómeno investigado. Sin duda, el barrio de Lavapiés (administrativamente conocido como Embajadores) era, en este sentido, un lugar privilegiado por la antigüedad y extensión de las actividades «emprendedoras» de los inmigrantes en su interior, tal y como hemos visto y seguiremos viendo en el capítulo siguiente.

De manera que, a lo largo de nuestro proceso de investigación, el abordaje empírico de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en España desembocó en la delimitación de nuestro ámbito de actuación al caso concreto de la economía «étnica» de Lavapiés, espacio urbano que, durante un tiempo, se convirtió en parte de nuestra investigación. Concretamente, en el «escenario» en el que se desarrollaba una *economía étnica* «al estilo norteamericano», el lugar en el que valorar las potencialidades y limitaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana, aquella desde la cual creíamos poder dar cuenta de la dinámica del trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en Madrid y, de forma más general, en España. Era pues necesario abordar la propia historia y dinámica social del barrio, situar la emergencia y expansión de la economía «étnica» de

Lavapiés en relación con la trayectoria y vaivenes más o menos recientes del barrio que acogía dicho tejido empresarial «étnicamente» delimitado. A eso nos hemos dedicado, parcialmente, en este capítulo: a dar, simplemente, cabida y presentar algunos rasgos destacados de Lavapiés, algunas de sus señas de identidad y de las dinámicas transformadoras que lo atraviesan. No obstante, nuestra investigación no ha sido en ningún momento una investigación sobre el barrio de Lavapiés y en este capítulo no se ha pretendido abarcar procesos y dinámicas del barrio que requerirían en sí mismas de toda una investigación específica.

Hemos destacado, por lo tanto, tan sólo algunos aspectos (aquellos que creemos han podido ser más determinantes en el reciente desarrollo de su economía «étnica») y hemos tratado, además, de abordarlos con un mínimo de perspectiva histórica. Es decir, tratando de restituir a los procesos de transformación en marcha visibles en el barrio (y significativos para nuestra investigación) una temporalidad y una procesualidad más amplias que las constitutivas del propio investigador y su investigación. Y es que el estudio empírico del trabajo por cuenta propia de los inmigrantes (incluso dentro de las distintas formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*) requeriría por nuestra parte (de nuestros dispositivos de observación y de análisis, de nuestros marcos teóricos y herramientas conceptuales) estar dispuestos a desplazarnos más allá de los tiempos y espacios concretos (atravesados por la urgencia: vital, curricular, administrativa, financiera, académica...) en los que se desenvuelve necesariamente toda investigación.

Así, por ejemplo, el desarrollo de la economía «étnica» de Lavapiés hemos tratado de ponerlo en perspectiva con el propio proceso de transformación del barrio en un espacio con fuerte presencia de población de origen inmigrante. En la Primera Parte de la investigación, al abordar las distintas formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, señalamos que las redes empresariales de los inmigrantes no tienen porqué registrar pautas espaciales de concentración urbana, aunque también vimos que, en casos como las *economías de enclave étnico*, dicha concentración (a escala metropolitana más que barrial) era un elemento destacado. También señalamos que la localización espacial de las iniciativas «emprendedoras» de los inmigrantes no tenía porqué limitarse (y no lo hace) a barrios con fuerte presencia de *inmigración* o, dicho en otras palabras, que «economía étnica» no sería equiparable, sin más, a «barrios étnicos», por más que también sabemos que allá donde se concentran los inmigrantes también suelen concentrarse sus iniciativas «emprendedoras». En otros términos: podríamos afirmar que el desarrollo de economías «étnicas» no requiere necesariamente de procesos de concentración residencial de inmigrantes, pero, inversamente, las pautas de concentración residencial de los inmigrantes sí suelen acompañarse de una presencia significativa en la zona de iniciativas «emprendedoras» por parte de los mismos (sabiendo a su vez que tra-

bajar en tales iniciativas no comporta necesariamente vivir en los mismos barrios en los que éstas tienen lugar y viceversa<sup>296</sup>).

El caso de Lavapiés constituye, como hemos visto, un claro ejemplo de confluencia y concentración en un mismo ámbito urbano de población inmigrante y de un tejido empresarial «étnico». Un ejemplo en el que se evidencia una clara conexión entre el desarrollo y consolidación de una economía «étnica» y el asentamiento significativo en el barrio de población extranjera de origen inmigrante. Sin duda, este proceso no dará cuenta de todo, ni permitirá abordar todas las dimensiones de la economía «étnica», pero sí actuará como un elemento determinante de su fuerte presencia en Lavapiés. Por este motivo, para poder abordar la emergencia y consolidación en Lavapiés de una economía «étnica» hemos considerado conveniente detenernos mínimamente en la transformación previa (y paralela) del barrio en un lugar de asentamiento de población inmigrante.

Esta transformación, como hemos tratado de subrayar a lo largo de este capítulo, resulta, por su parte, incomprensible al margen de la dinámica histórica, económica y urbana del centro histórico madrileño y, en particular, de la historia de pobreza y degradación urbana que viene caracterizando a Lavapiés desde hace ya varios siglos. Dicha degradación y pobreza, entre otras cosas, se habrían reflejado en (y habrían sido, a su vez, reflejo de) un parque de vivienda muy deteriorado, con gran presencia de vivienda en alquiler, en general, y de alquiler barato, en particular. Quizá hoy, tras más de una década de proyectos de rehabilitación urbana en el zona y con un proceso de *gentrificación* en ciernes, los bajos precios de los alquileres (y de la vivienda en general) que han caracterizado a este barrio degradado del centro histórico no sean extensibles ya al conjunto del barrio, pero sí al menos, como hemos visto, a la abundante y endémica presencia de *infravivienda*<sup>297</sup>.

El desarrollo y consolidación de una economía «étnica» en Lavapiés ha sido necesario ponerla en relación también con la dinámica económica (y, concretamente, comercial) de la región madrileña y, especialmente, del centro urbano. En este sentido, hemos tenido ocasión de abordar, brevemente, la configuración y características del tejido económico tradicional de Lavapiés, constataando la permanencia y perpetuación de este tejido tradicional dominado, en términos generales,

<sup>296</sup> Véase como ejemplo, este pequeño extracto procedente de uno de nuestros informantes:

*En Usera también hay muchos ciudadanos chinos*  
 ¿PERO TIENEN TAMBIÉN ALMACENES, COMERCIOS...?  
*No, son video-clubs, tiendas de alimentación, peluquerías...*  
 ¿Y POR QUÉ VIVEN AHÍ?  
*Ahí, pues a lo mejor los pisos salen más baratos.*  
 LA MAYORÍA DE LA GENTE QUE, POR EJEMPLO, TRABAJA EN LAVAPIÉS, ¿VIVE EN EL BARRIO?  
*No, no. Muchos no viven aquí porque este barrio está completo* [RISAS]. *Es difícil.* [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

<sup>297</sup> Recordemos, simplemente, que, por ejemplo, según lo que el *Plan General de Ordenación Urbana* entiende por infravivienda (viviendas de menos de 35 metros cuadrados), el urbanista Fernando Roch [2.007: 11] estimaba que existían actualmente unas 14.000 infraviviendas en el municipio de Madrid, de las cuales 4.000 estarían localizadas en Embajadores. Es decir, en dicho barrio, un tercio del total de sus viviendas (unas 12.000) serían «técnicamente» infraviviendas.



por el pequeño comercio y la hostelería y muy orientado a la satisfacción de las necesidades cotidianas de sus residentes. El mantenimiento hasta fecha reciente de este tejido económico constituye un elemento relevante para la investigación ya que ha conllevado que, al igual que otros muchos centros urbanos, Lavapiés se viera, desde las décadas de 1.970 y 1.980, fuertemente afectado por la crisis del pequeño comercio que perdura hasta nuestros días. Esta crisis (consecuencia del propio contexto de recesión económica español y mundial de entonces, de la pérdida de población durante décadas en el centro urbano, de los cambios en las pautas de consumo en España y el desembarco de las grandes cadenas de distribución multinacionales, del incremento de la formación de la población autóctona y del surgimiento de nuevas oportunidades de empleo en otros sectores, etc.) desembocó en un significativo abandono del tejido económico tradicional por parte de la población autóctona, abandono que posibilitó la creación en Lavapiés de una gran bolsa de locales comerciales disponibles y a precios baratos (coherente con las características urbanas, poblacionales y comerciales de la zona), que atraería también a muchos de estos primeros inmigrantes «emprendedores».

El mantenimiento en su interior hasta fecha reciente de estos usos (residenciales y económicos) del espacio urbano –unos usos «desincronizados» con respecto a las dinámicas y fuerzas hoy por hoy hegemónicas en la mayoría de los centros urbanos europeos: revalorización como espacios residenciales de prestigio, expulsión de poblaciones con menores recursos, especialización económica y concentración de determinados servicios y empleos, etc.– fueron el origen de distintas (y a veces antiguas) tensiones (aún abiertas) en el barrio: por ejemplo, el conflicto derivado de la progresiva expulsión de la población (autóctona o extranjera) de menores recursos en favor de usos y poblaciones más *gentrificados*; los choques de intereses surgidos entre inquilinos y propietarios de la infravivienda, o los derivados de la coexistencia entre usos residenciales y algunas actividades económicas como las del comercio mayorista.

En relación a estos procesos, lo llamativo del caso de Lavapiés es que, en términos generales (y a diferencia de otros ejemplos del contexto norteamericano), la llegada e instalación en sus calles de población extranjera de origen inmigrante no ha generado una huida sistemática de la población autóctona (quizá sí de algunos segmentos de la misma, reemplazados por otros autóctonos, así como, sobre todo, por inmigrantes), ni un proceso de devaluación permanente de sus viviendas o una profundización del declive de su tejido comercial. Ocurrió más bien justo lo contrario: un incremento continuado de los precios de la vivienda, así como una revitalización evidente de su tejido comercial vía el desarrollo de la economía «étnica» (que supuso una revalorización de la zona como ámbito comercial, en concreto en el sector de la distribución mayorista de productos textil y de complementos de moda).

Es decir, una de las supuestas consecuencias de la histórica degradación urbanística y del empobrecimiento de la población del barrio (la instalación en el mismo, en condiciones a veces

pésimas, de población de pocos recursos y «estigmatizada» como era la población de origen inmigrante) ha actuado como un importante elemento dinamizador (con sus actividades económicas, con su demanda de vivienda en alquiler y propiedad, con su impacto demográfico en la población, etc.), por más que no cabe duda de que en este proceso de revitalización del barrio y de su comercio habrían intervenido también otros muchos factores: la previa instalación en la zona de distribuidores mayoristas autóctonos (y ligados a antiguos colectivos de refugiados políticos latinoamericanos), los distintos proyectos de rehabilitación urbana, la instalación de destacadas instituciones culturales, la propia redefinición de su centralidad como consecuencia de la evolución de la ciudad y de la transformación del resto del distrito Centro, etc.

En cualquier caso, parece que nos encontramos ante procesos y dinámicas característicos de Lavapiés que habrían tenido una notable incidencia en la absorción de inmigrantes y en la consolidación de la economía «étnica» (una economía «étnica» determinada pues en su dinámica más allá de la actuación «empresarial» de sus integrantes). No obstante, esta dinámica de concentración de vivienda en alquiler deteriorada, de absorción de población de escasos recursos y de declive del tejido comercial ¿no habría constituido una dinámica compartida durante décadas con otros importantes centros urbanos en España? ¿Acaso no se podrían rastrear aquí elementos comunes que sirvieran para dar cuenta de la recurrente instalación en los centros urbanos españoles de población inmigrante y de economías «étnicas» de mayor o menor tamaño?<sup>298</sup> De ser así, sería conveniente evitar toda tentación de exclusividad localista, procurando resituar los procesos y las características que hemos destacado de Lavapiés, tanto del «tradicional» como del «globalizado», como parte de espacios, tiempos y procesos de transformación más amplios y de mayor alcance referidos a los centros urbanos, a la evolución de determinadas ramas de actividad económica (como el sector de la distribución), a los movimientos migratorios (y a los factores que los regulan y motivan), a los mercados de trabajo o a las propias dinámicas de las economías capitalistas contemporáneas.

Nuestra pretensión inicial de delimitar y circunscribir a la economía «étnica» de Lavapiés el objeto investigado empíricamente, nos habría llevado a interrogarnos acerca de las posibles señas de identidad del barrio que nos permitirían dar cuenta de la consolidación en su interior de un ejemplo tan significativo de «empresarialidad étnica» en España. Sin embargo, la aproximación a la dinámica histórica de Lavapiés ha remarcado la presencia de procesos de cambio social que, más allá de las particularidades registradas en el barrio, serían generalizables a una determinada época histórica, un determinado modelo de crecimiento urbano, económico, etc. De este modo, paradójicamente, queriendo aproximarnos al trabajo por cuenta propia de los inmigrantes mediante las herramientas analíticas y conceptuales de la sociología de la *empresarialidad étnica*, y buscando delimi-

---

<sup>298</sup> Piénsese, por ejemplo, en los casos conocidos de Ciutat Vella en Barcelona, Russafa en Valencia, San Francisco en Bilbao, etc. Para una profundización de estos ejemplos véase la bibliografía que hemos señalado a este respecto en la introducción de esta investigación [Cf. Capítulo 1].

tar y contextualizar empíricamente nuestra investigación a partir del caso concreto de Lavapiés, nos hemos visto ante la tesitura de tener que reconocer los límites que supondría para nuestra investigación encerrarnos en las posibles especificidades del barrio en el que hemos desarrollado nuestro trabajo de campo: limitaciones visibles no sólo a la hora de abordar los modos de empleo por cuenta propia de la población inmigrante (no digamos ya para tratar la movilización y uso de este tipo de fuerza de trabajo en general), sino también para comprender la propia dinámica de las redes empresariales de inmigrantes presentes en Lavapiés. Circunscribiendo empíricamente nuestro objeto formal de estudio a la economía «étnica» de Lavapiés, correremos seriamente el riesgo de ignorar buena parte de los flujos e intercambios (de capitales, de mercancías, de fuerza de trabajo, etc.), regionales, nacionales, internacionales o transnacionales, implicados en la propia dinámica interna del tejido empresarial «étnico» instalado en Lavapiés (no digamos ya los implicados, de manera más amplia, en los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones de origen inmigrante presentes a lo largo de la geografía española).

Los inconvenientes previsibles de este tipo de actuación no se detienen aquí. Y es que hacer de la delimitación espacial la principal herramienta con la que como investigadores dotamos de unidad y coherencia a nuestro objeto formal de estudio (es decir, asumir que los modos de empleo por cuenta propia que nos interesan serán aquellos desarrollados en el interior de la demarcación administrativa que fija los límites espaciales del actual barrio de Embajadores), supone otorgar a dicha economía «étnica» no sólo unos límites discutibles (¿no deberíamos, por ejemplo, ampliar los límites de la economía «étnica» de Lavapiés a las naves comerciales de los polígonos de la periferia madrileña? ¿No habría que englobar en dicha economía «étnica» de Lavapiés a los proveedores de mercancías o a los consumidores situados en regiones y países alejados a menudo de Lavapiés?), sino también presuponer en ella una estabilidad, unidad y continuidad creemos que cuestionables (o al menos sociológicamente problematizables): ¿podemos atribuir esta estabilidad y continuidad a la economía «étnica» de Lavapiés simplemente por el hecho de que la presencia de empresas de inmigrantes en el barrio se ha mantenido (e incluso incrementado) a lo largo del tiempo? ¿Qué sabemos acerca de los procesos de saturación de dichas economías «étnicas», de los cierres de negocios, de las idas y venidas del trabajo por cuenta propia al trabajo por cuenta ajena por parte de los inmigrantes, de los saltos de unas ramas de actividad a otras, etc.?

Presuponemos la continuidad y unidad del fenómeno investigado del hecho de que el barrio de Lavapiés acoge en su seno, desde ya hace varias décadas, empresas vinculadas a poblaciones de origen inmigrante, pero nada sabemos de las trayectorias de los sujetos migrantes que las pusieron en marcha o que se emplearon en ellas durante cierto tiempo. Y en un contexto de economía capitalista como la española ¿no resulta ciertamente arriesgado presuponer a priori la evolución unitaria de las empresas y de la fuerza de trabajo en ellas empleada (sea por cuenta propia o por cuenta ajena)? ¿No debería ponernos en alerta la continua renovación del tejido empresarial de la eco-

nomía «étnica» de Lavapiés a la que hemos hecho mención en este capítulo y que llama rápidamente la atención al visitante habitual del barrio? ¿No deberíamos ver en este continuo proceso de cierre y apertura de negocios la presencia de algún tipo de discontinuidad, conflicto, falla o ruptura en el fenómeno investigado? Ahora bien, estas discontinuidades, perceptibles tan sólo una vez reestablecida cierta temporalidad y procesualidad al fenómeno investigado, ¿acaso no quedan aplanadas y sepultadas bajo la coherencia aparente del instante presente? La articulación del fenómeno investigado vía la delimitación de un espacio concreto que lo contendría ¿no tendería a reforzar el *presentismo* en los análisis? En definitiva, la atención prestada al barrio de Lavapiés en este capítulo nos ha permitido constatar que la economía «étnica» de Lavapiés difícilmente puede explicarse desde Lavapiés. ¿Podremos explicar la economía «étnica» desde lo étnico? A abordar esta cuestión nos dedicaremos, entre otras cosas, en el siguiente capítulo.

## 7. ¿Es étnica la economía «étnica»?

*«Al concepto de comunidad “étnica”, que se disipa ante una rigurosa formación conceptual, se asemeja en cierto grado otro concepto, cargado para nosotros de acentos patéticos, el de nación, tan pronto como tratamos de aprehenderlo sociológicamente» [WEBER, 1.993 (1.922): 324]*

Como señalamos previamente, durante los primeros pasos de esta investigación procedimos a abordar nuestro objeto formal de estudio siguiendo los planteamientos y debates de la denominada sociología de la *empresarialidad étnica*. Los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes quedaron así, en un primer momento, transformados en «economías étnicas» y nuestra investigación en una tentativa de contrastar, en el contexto español, estos planteamientos que tan fructíferos parecían haber sido en Estados Unidos. El abordaje inicial en términos de *empresarialidad étnica* y las propias limitaciones del estudio empírico de las migraciones en España, nos inclinaron a delimitar nuestra estrategia investigadora en torno a un estudio de caso significativo: la «economía étnica» de Lavapiés en Madrid [Cf. Capítulo 1 y Anexo I].

En el capítulo anterior hemos presentado con detalle (y en términos básicamente descriptivos) este caso particular desde el cuál habíamos previsto abordar, inicialmente, los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes. Así, atendimos al proceso de configuración histórica del Lavapiés contemporáneo y de sus características específicas. Pudimos también rastrear su reciente transformación en un barrio con fuerte presencia de población inmigrante y con un significativo tejido económico vinculado a la misma. Es decir, pudimos constatar la presencia en Lavapiés de una «economía étnica» de características similares a aquellas descritas por la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana. No obstante, el envite que en esta investigación estamos planteando a propósito de la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿se limita a un mero problema de constatación empírica de la misma? Creemos que no. Para nosotros, el debate debería centrarse en si la modelización de la realidad social que efectúa dicho ámbito de la sociología [Cf. Primera Parte] termina o no haciendo de sus aproximaciones empíricas una simple constatación de lo que previamente conocíamos (en este caso, por ejemplo, la existencia de una economía «étnica» en Lavapiés, que era, justamente, nuestro presupuesto de partida y una de las razones por la que habíamos seleccionado dicho barrio como un caso significativo).

El capítulo anterior dejó también entrever que muchas de las dinámicas vigentes hoy por hoy en Lavapiés (incluida la propia existencia de una economía «étnica») son incompresibles al margen de determinados procesos que van más allá de los límites espaciales del barrio, así como de las propias fronteras «étnicas» de los colectivos inmigrantes o de sus dinámicas comunitarias. Se

trata de procesos sociales que apelarían, incluso, a trayectorias y temporalidades de mayor alcance que las del inmediatismo del momento presente. Recordemos, simplemente, lo señalado a propósito de la configuración histórica de Lavapiés como barrio urbanísticamente degradado y habitado por una población socialmente empobrecida. O lo referido a la creación en su interior de una importante bolsa de infravivienda en alquiler o la consolidación, desde hace varios siglos, de un tejido económico de carácter tradicional muy afectado por la crisis del comercio de proximidad que atravesaba a la sociedad española desde hace varias décadas (y que tendría que ver, a su vez, con procesos de concentración y «modernización» del sector de la distribución, así como con su globalización; con pautas demográficas y urbanas que han incidido en la pérdida de población y en la especialización de los usos del suelo en los centros urbanos; con la propia dinámica económica de la región madrileña, etc.). Recordemos también la configuración en torno a Tirso de Molina y Concepción Jerónima de una zona de distribución textil mayorista desde mucho antes de que llegara la población inmigrante; o la propia presencia dentro de la economía «étnica» de redes y vínculos transnacionales de carácter regular con proveedores y clientes de distintos países, así como la prolongación de la misma en otros emplazamientos situados fuera de Lavapiés, en Madrid y en España (por ejemplo, el Polígono Cobo Calleja en Fuenlabrada).

Nos encontramos pues ante vectores que parecen invitarnos a colocar los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en relación y diálogo permanente con otros procesos sociales y temporalidades. Sin embargo, la sociología de la *empresarialidad étnica*, con su propuesta de modelización de la realidad social ¿no construía un objeto de estudio replegado sobre sí mismo? La movilización de los principios de inclinación hacia el autoempleo, comunitarismo, solidarismo o excepcionalidad étnica, para dar cuenta de los distintos ejemplos de «empresarialidad» entre los inmigrantes ¿no constituía un modelo *apriorístico* y un dispositivo de observación que limitaba las posibilidades de que las economías «étnicas» hablasen de algo más que de sí mismas? ¿No reducían nuestros estudios a una mera constatación empírica del modelo previamente construido?

En este capítulo vamos a abordar las limitaciones explicativas que conlleva la construcción de nuestro objeto formal de estudio en los términos presupuestos por el modelo de la sociología de la *empresarialidad étnica*. Vamos a tratar de aportar nuevos elementos con los reformular y resignificar nuestro objeto formal de estudio, elementos que posibilitarán respuestas, sociológicamente pertinentes, sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes y, lo que es más importante, nuevas preguntas desde las cuales tratar de resituar los fenómenos migratorios y sus distintos modos de empleo dentro de la dinámica general que atraviesa al conjunto de nuestras sociedades. Para ello, en primer lugar, abordaremos algunos de los presupuestos básicos de la modelización efectuada por la sociología de la *empresarialidad étnica*, en concreto: la *etnificación* de los comportamientos económicos de los inmigrantes (su «inclinación» hacia el autoempleo) y el énfasis en el *comunitarismo* como factor explicativo [Epígrafe 7.1].

Abordaremos también la identificación recurrente de los modos de empleo por cuenta propia con alternativas de movilidad social ascendente y modalidades de organización social más justas e igualitarias (*the true condition of the laborer*) [Epígrafe 7.2]. En ambos casos comprobaremos que no se trata de negar la presencia de comportamientos solidarios, la movilización de sentimientos de pertenencia étnica, la existencia de ejemplos exitosos de incorporación a la sociedad y al mercado de trabajo, etc., sino, más bien, de problematizar las conclusiones teóricas que, de todo ello, saca implícitamente la sociología de la *empresarialidad étnica* (contraposición de *norma* y *mercado*; sustantivización de *lo económico* y contraposición a *lo social*; identificación de capitalismo y mercado, etc.). Abordadas estas dimensiones trataremos de abordar nuestro objeto formal de estudio desde otra perspectiva, para lo cual recurriremos también a datos complementarios (buscados y elaborados *ex profeso*) desde los cuales ofrecer, tentativamente, una nueva propuesta de articulación de nuestro objeto de estudio, así como de ordenación y análisis de los datos obtenidos [Cf. Epígrafe 7.3].

### 7.1. La movilización comunitaria de recursos y sus límites en las estrategias empresariales de los inmigrantes

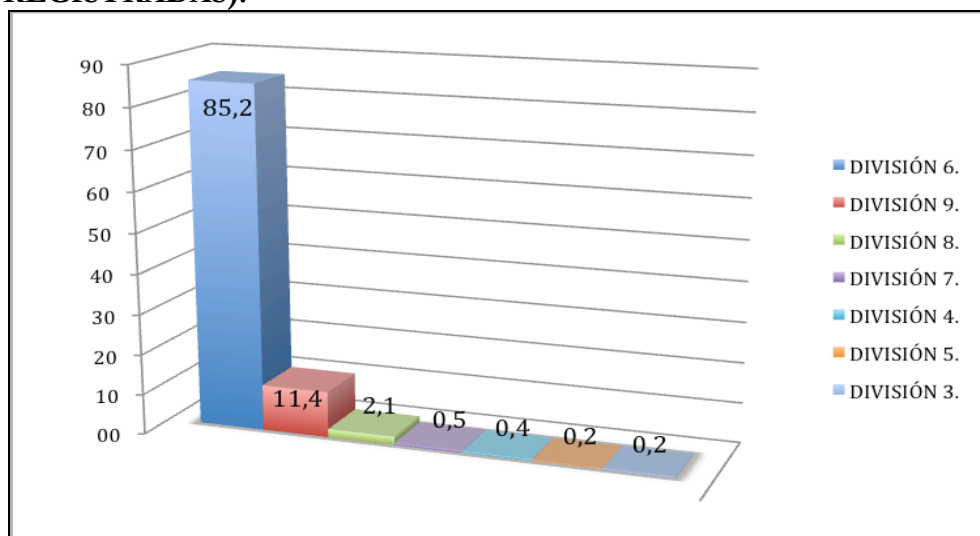
A lo largo de la Primera Parte de esta investigación vimos cómo muchas de las principales aproximaciones sociológicas al fenómeno de la *empresarialidad* «étnica» hicieron hincapié en la solidaridad grupal, en la reciprocidad y la obligación como factores clave para entender el desarrollo (desigual) de la *empresarialidad* entre las minorías «étnicas». La activación y potenciación de sentimientos de pertenencia grupal (en este caso de tipo «étnico»), así como las lógicas de reciprocidad y solidaridad vinculadas a tal identidad compartida, permitían movilizar una gran cantidad de recursos clave para el éxito en los negocios: fuerza de trabajo barata, fuentes de financiación, acuerdos ventajosos con proveedores, información sobre las características de los sectores económicos y las oportunidades de mercado, competencias y saberes útiles para la gestión de los negocios, etc.

Vimos, en definitiva, que, para la mayoría de la sociología de la *empresarialidad étnica*, lo que definiría a una economía «étnica», no eran los sectores específicos de actividad dentro de los cuales tenían lugar tales iniciativas «emprendedoras». La *empresarialidad* «étnica» podía desarrollarse en cualquier tipo de actividad y, de hecho, existían ejemplos empíricos de ello: agencias de viajes, medios de comunicación, empresas constructoras, entidades financieras, restauración, alimentación, fabricación textil, agricultura, servicios educativos y de salud, reparación de automóviles, etc. Por el contrario, la especificidad y significación de la *empresarialidad* «étnica» radicaría en su «particular» modo de organizar las actividades económicas (y la vida del grupo en general) en torno a un principio articulador de carácter comunitario (*étnico* más concretamente): lo significativo de las economías «étnicas» era la imbricación de las relaciones económicas intragrupales (*economías...*) con las

estructuras sociales de carácter comunitario (...étnicas) que articulaban y cohesionaban al grupo a distintos niveles.

No obstante, cuando se atiende al tipo de actividades desarrolladas, de facto, por la mayoría de las iniciativas «emprendedoras» de los inmigrantes (en Lavapiés y también en otras partes de España), llama la atención la fuerte concentración de las mismas en un número muy reducido de ramas de actividad económica. Por ejemplo, en el caso de Lavapiés, los *Censos de Negocios de Inmigrantes de Embajadores* elaborados a lo largo de esta investigación [Cf. Anexo I] mostraban, en 2.008, una economía «étnica» integrada por cerca de 800 establecimientos dentro de un barrio con más de 100 nacionalidades distintas. Esta rica heterogeneidad cultural y étnica contrastaba, sin embargo, con la evidente uniformización registrada en el tipo de actividades económicas desarrolladas por tales establecimientos [FIGURA 7.1].

**FIGURA 7.1. PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS SEGÚN ALTAS (PRINCIPALES Y SECUNDARIAS) EN EL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (% SOBRE TOTAL DE ALTAS REGISTRADAS).**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes en Embajadores-2.008*

\* **División 6.** Comercio, restaurantes y hospedaje, reparaciones; **División 9.** Otros servicios; **División 8.** Instituciones financieras, seguros, servicios prestados a las empresas y alquileres; **División 7.** Transporte y comunicaciones; **División 4.** Otras industrias manufactureras; **División 5.** Construcción; **División 3.** Industrias transformadoras de los metales. Mecánica de precisión.

Y es que no deja de ser llamativo que la inmensa mayoría del tejido empresarial gestionado por inmigrantes en Lavapiés (el 85,2% del total de altas al *Impuesto de Actividades Económicas* –IAE– registradas dentro de las empresas de la economía «étnica») se concentren en la división 6 del registro de matriculaciones al IAE, es decir, en la división que agrupa a las actividades de *comercio, restauración, hospedaje y reparaciones* (en nuestro caso, en particular, en el comercio y la restauración)<sup>299</sup>. Jun-

<sup>299</sup> En relación a estos datos conviene que aclaremos que el 34% de las unidades locales de Lavapiés pertenecientes a población extranjera están registradas con varios números de IAE al mismo tiempo (diferenciados



to al comercio y la restauración, únicamente cabría destacar (con un peso muy inferior: el 11,4% del total de las altas al IAE registradas) a la división 9, *Otros servicios* (en nuestro caso, fundamentalmente, locutorios —que actúan también a menudo como agencias de envío de dinero— y peluquerías, por lo que en realidad podrían integrarse también en gran medida en la rama del comercio). Entre ambos tipos de actividades —comercio y restauración, por un lado; y locutorios y peluquerías, por otro— tendríamos recogidas el 96,6% del total de altas registradas al IAE dentro de las empresas de la economía «étnica» presente en el barrio.

Si desagregamos algo más el tipo de actividades presentes en los negocios de la economía «étnica» [TABLA 7.1] veremos que casi la mitad de la rama «comercio y restauración» (el 48,2% del total de las matriculaciones en el epígrafe 6 del IAE) está compuesta, como anticipábamos en el capítulo anterior, por actividades de distribución mayorista. La distribución mayorista se encontraría presente en el 65,3% de los negocios de inmigrantes de Lavapiés y se orientaría, fundamentalmente, a la distribución de productos textiles, calzado y bisutería (el 84,5% del total de los comercios mayoristas) y, en mucha menor medida (12,2%), a otros tipos de complementos: telefonía móvil, juguetes, hogar... La otra mitad restante (el 51,8% de las altas al epígrafe 6 del IAE) de esta gran rama de actividad que constituye el comercio y la restauración se repartiría entre: i) el comercio minorista de productos textiles y calzado (epígrafe 65), con un 23,2% del total de las altas del epígrafe 6 (comercio y restauración) que estamos analizando y una presencia en el 31,5% de los negocios de inmigrantes de Lavapiés; ii) el comercio minorista de complementos de todo tipo (hogar, productos electrónicos, gafas, juguetes...) (epígrafe 66), con un 4,6% del total de las altas del epígrafe 6 y presencia en el 5,5% de los negocios de inmigrantes<sup>300</sup>; iii) el comercio minorista de alimentos y bebidas (epígrafe 64), que concentraría el 13,4% del total de las matriculaciones del epígrafe 6 y contaría con presencia en el 18,2% de los negocios; y iv) la restauración propiamente dicha (restaurantes, bares, cafeterías...) (epígrafe 67), con un 10,9% del total de las altas al epígrafe considerado y presencia en el 14,8% de los negocios de inmigrantes en Lavapiés.

---

como *actividad principal* y *actividades secundarias*). Así pues, dentro de la economía «étnica» visible en Lavapiés hay más epígrafes registrados (1.262) que unidades locales (793). No obstante, esta distinción entre actividades principales y secundarias no se refiere, necesariamente, a las actividades llevadas a cabo en el seno de cada unidad local, sino al de la empresa matriz que las agrupa (cuando se trata de empresas compuestas por varias unidades locales). En otras palabras: lo que figura como actividades secundarias en la empresa matriz puede ser, de facto, la actividad principal a la que se dedica alguna de las unidades locales del barrio integradas en dicha empresa. En la medida en que estamos tratando de dar cuenta de la variedad de actividades económicas desempeñadas por las empresas de la economía «étnica» presente en Lavapiés, hemos optado por tomar en consideración el conjunto de altas registradas por las empresas de la economía «étnica» y no sólo aquellas que figuran como principales. Salvo que se indique lo contrario, en este apartado, los porcentajes están calculados sobre el número total de epígrafes registrados (1.262) en los negocios de la economía «étnica» y no sobre el número de locales existentes en la misma (793).

<sup>300</sup> Debemos destacar, no obstante, que, a lo largo de nuestro trabajo de campo, hemos podido comprobar cómo en estos dos casos (i y ii) una parte importante de las empresas que en la base de datos figuraban formalmente registradas como empresas de distribución minorista de textil, calzado, confección, complementos, etc., en la práctica distribuían estos productos exclusivamente al por mayor. Por otro lado, los negocios dedicados, principalmente, a la distribución mayorista pueden también vender ocasionalmente al por menor, aunque este tipo de ventas no constituya el grueso del negocio como ya señalamos en el capítulo anterior.

**TABLA 7.1. RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA PREDOMINANTES EN LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS A PARTIR DE ALTAS A EPÍGRAFES DEL IAE (A 2 DÍGITOS), 2.008.**

CÓDIGO ACTIVIDAD IAE (2 dígitos)	ALTA CO- MO ACTIV. PRINCIPAL	ALTA COMO OTRAS ACTIV.	TOTAL EPÍ- GRAF. IAE DA- DOS DE ALTA	% S/ TOTAL EPÍGRAFES IAE DADOS DE AL- TA EN EMPRE- SAS DE LAVA- PIÉS	% S/ TOTAL NEGOCIOS EXTRANJ. LAVAPIÉS
61. Comercio al por mayor.	399	119	518	41,0	65,3
65. Comercio al por menor de productos industriales no alimenticios realizado en establecimientos permanentes.	131	119	250	19,8	31,5
64. Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco realizado en establecimientos permanentes.	91	53	144	11,4	18,2
67. Servicio de alimentación.	76	41	117	9,3	14,8
99. Servicios no clasificados en otras rúbricas.	34	47	81	6,4	10,2
66. Comercio mixto o integrado; comercio al por menor fuera de un establecimiento comercial permanente; comercio en régimen de expositores en depósito y mediante aparatos automáticos; comercio al por menor por correo y catálogo de productos diversos.	25	19	44	3,5	5,5
96. Servicios recreativos y culturales.	8	27	35	2,8	4,4
97. Servicios personales.	16	12	28	2,2	3,5
84. Servicios prestados a las empresas.	1	16	17	1,3	2,1
75. Actividades anexas a los transportes.	5	0	5	0,4	0,6
Resto de epígrafes IAE	7	16	23	1,8	2,9

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes en Embajadores-2.008*.

Finalmente, como ya anticipamos, al margen de las actividades centradas en la distribución (mayorista y minorista) del textil (y sus complementos), la distribución minorista de alimentos y los servicios de restauración y hostelería, podríamos destacar, los servicios de comunicaciones y envío de dinero (locutorios), así como las peluquerías (ambos bajo la rúbrica del epígrafe 9 señalado). Se trata, no obstante, de iniciativas minoritarias dentro del conjunto de la economía «étnica»: los locutorios representarían, por ejemplo, únicamente el 9,2% del total de altas registradas en toda la economía «étnica» y las peluquerías un 2,2% (con una presencia entre los negocios de los inmigrantes del 9,2% en el caso de los locutorios y del 3,5% en el caso de las peluquería)<sup>301</sup>. En resumen, podemos decir que el tejido empresarial de los inmigrantes en Lavapiés se distribuye entre: i) la dis-

<sup>301</sup> Aunque su peso dentro del conjunto de la economía «étnica» presente en Lavapiés sea comparativamente menor, este tipo de iniciativas resultan relevantes, como vimos en el capítulo anterior, por desempeñar un importante papel (sobre todo los locutorios) en la reproducción de las formas y condiciones de vida de las poblaciones migrantes y en relación a la viabilidad y «éxito» de sus experiencias migratorias.

tribución mayorista y minorista en el sector textil (ropa, calzado, bisutería...), así como, en menor medida, en los complementos de diverso tipo (electrónicos, juguetes, hogar...); ii) las tiendas de alimentación y bebidas (fruterías, carnicerías, panaderías, frutos secos, pequeños supermercados...); iii) la restauración y la hostelería (restaurantes, bares, cafeterías...); iv) los locutorios y agencias de envío de dinero y v) las peluquerías<sup>302</sup>. Si quisiéramos generalizar aún más podríamos decir que los negocios de la economía «étnica» presente en Lavapiés se concentran en el comercio y la hostelería, categorías que en muchas estadísticas laborales figuran, de hecho, como agrupadas. ¿Y a qué se debería esto? ¿Estaríamos ante una inclinación cultural común a todas las nacionalidades que participen en la economía «étnica»? ¿Ante el resultado compartido del dinamismo comunitario de estos grupos étnicamente diferenciados? ¿Ante la consecuencia inevitable (óptima y equilibradora) de las estrategias emprendidas en pos de la adaptación de los recursos comunitarios a las oportunidades del mercado?

La mayoría de los sectores en los que se localizan las iniciativas puestas en marcha por los inmigrantes en Lavapiés comparten una serie de características comunes: i) se trata de sectores con (relativa y comparativamente) escasas barreras de entrada; ii) donde los requisitos de capitalización previa o de formación específica por parte de los (auto)empleados son reducidos; iii) donde predomina el uso intensivo del factor trabajo y donde los procesos de automatización productiva están poco o nada desarrollados (bien porque no son viables, bien porque no son rentables); iv) sectores, en definitiva, de escasa rentabilidad y, en ocasiones, en proceso de abandono (relativo) por parte de la población autóctona. Dicho lo cual cabe preguntarse si estas características de los sectores donde se concentran la mayor parte de las empresas de inmigrantes en Lavapiés (así como sus posibles transformaciones), no deberían ser tenidas también en cuenta de cara a explicar la configuración y dinámica de la economía «étnica» considerada. Y esto, ¿no nos llevaría más allá, no sólo de Lavapiés, sino de las propias dimensiones étnicas y comunitaristas con las que la modelización de la sociología de la *empresarialidad étnica* viene operando?

Quizá no necesariamente. Podríamos considerar, por ejemplo, que el análisis de las características y de la evolución reciente de los distintos segmentos de la economía española y madrileña nos permitiría, únicamente, comprender la concentración de las empresas de los inmigrantes en estos sectores y no en otros, pero esto no tendría porqué negar la existencia de una gestión *comunitaria* y *solidarista* (socialmente *incrustada*) de tales negocios una vez que hubieran sido creados en esos sectores de la economía. De hecho, estos modos de gestión étnicamente específicos enfatizados en la modelización de la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿no eran los que garantizaban la viabilidad y el éxito de las empresas de los inmigrantes en estos sectores de escasa rentabilidad y

---

<sup>302</sup> Se podrían señalar también la presencia de otras actividades, más significativas cualitativa (por su importancia para el colectivo inmigrante) que cuantitativamente, como: agencias de viaje, videoclubs de películas en la lengua de los países de origen...

sometidos a un abandono relativo por parte de la población autóctona? Desde nuestro punto de vista, no es esto lo que ocurre exactamente.

Como acabamos de ver, la inmensa mayoría de las empresas insertas en la economía «étnica» de Lavapiés se concentran en el sector del comercio. Esto implica que, en la mayoría de los casos, el coste de las mercancías que distribuyen dichas empresas no va a depender principalmente de ellas, sino de los productores y, en el caso de los minoristas, de los posibles intermediarios que intervengan previamente en la distribución<sup>303</sup>. No obstante, es cierto que, en el ámbito de la distribución, cuando se trata de empresas líderes en un sector, éstas pueden imponer a sus proveedores unos precios máximos por producto (además de determinados niveles de calidad y de plazos de entrega) que los productores tendrán que aceptar si quieren ver sus mercancías distribuidas en tales sectores. Podríamos decir que estas grandes cadenas distribuidoras estarían actuando a modo de empresas «matriz» que han externalizado el grueso del proceso de fabricación de los productos que distribuyen bajo su propia marca, lo cual no significa que hayan abandonado el control y capacidad de determinación de dichos procesos productivos<sup>304</sup>.

<sup>303</sup> Sirva, a modo de ejemplo, el siguiente extracto procedente de uno de nuestros informantes:

¿Y ENTRE TANTO VIAJE DE LAS MERCANCÍAS [DE LOS PRODUCTORES DE MARRUECOS A LOS DISTRIBUIDORES DE BÉLGICA...] QUEDA ALGÚN MARGEN DE BENEFICIO PARA VOSOTROS? PORQUE TANTAS MANOS...

Sí, eso sí. Al final... ¿al final quien pierde? ¿a quien le queda poquito? Pues a nosotros, a quienes tenemos las tiendas, eso sí. Pero bueno, el primero que trae las cosas, me imagino, que es quien gana mucho. Hombre, aquí también según la cantidad que compras: si compras mucha cantidad te sale más barata y si compras poca cantidad pues te sale más cara ¿sabes? [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería bala]

<sup>304</sup> Casos conocidos se darían, por ejemplo, en el sector de la distribución alimentaria a propósito de las denominadas «marcas blancas»: «Mercadona fue históricamente un grupo más de la distribución inmerso en la política de cobro de "impuestos" a los fabricantes por la entrada y la ocupación de los lineales. (...) La nueva estrategia [del grupo] ha dado lugar al nacimiento de más de un centenar de interproveedores para la fabricación de los productos de marca propia, a precios muy ajustados a los costes de producción. (...) Ser interproveedor del grupo Mercadona supone la firma de un compromiso entre la industria y el grupo de distribución para la elaboración de los productos de marca propia. El industrial se compromete a suministrar el producto contratado con marca de la distribución sólo para atender la demanda del grupo. Mercadona por su parte exige al fabricante la entrega de ese producto a precios ajustados al máximo para poder competir con el resto de la distribución. (...) Mercadona analiza las cuentas del fabricante para conocer costes reales, fijar precios y márgenes de beneficios. Incluso en muchos casos va más allá planteando necesidades de inversión para reducir costes y ofrecer un mejor producto» [EL PAÍS, 19-3-2.006] (o también «Eroski ajusta cuentas a los proveedores. El grupo reclama a la industria precios y tasas de peaje por el aumento de los lineales de venta» [EL PAÍS, 23-3-2.008]).

Este tipo de prácticas no se circunscriben a este sector, sino que pueden rastrearse también, por ejemplo, en el sector textil, donde las grandes cadenas multinacionales que controlan dicho sector (Zara, H&M...) suelen focalizarse en el diseño de los productos y su comercialización, externalizando la producción a terceros países con mano de obra más barata (o a segmentos de fuerza de trabajo barata dentro del propio país como son los inmigrantes): «Inditex es casi la única empresa de distribución de moda del mundo en el que buena parte de sus prendas hacen un completo viaje de ida y vuelta a escala global, desde las plantas y talleres de sus proveedores (cerca de 1.300) hasta las ocho plataformas logísticas de sus cadenas en España, y de ahí de nuevo hacia las 3.000 tiendas del grupo en 65 países, muchas de ellas cerca de los centros de producción» [EL PAÍS, 17-6-2.007]. Se trata de una práctica también visible en otros sectores: «En Ikea (...) la primera preocupación, antes incluso de ultimar la forma del nuevo artículo (...) es fijar su precio y acoplar el diseño a las necesidades de la logística. (...) Resuelto este primer tema, el equipo de desarrollo pasa a buscar el modo de diseñar el mueble para que quepa, desmontado, en una caja plana lo más pequeña posible. (...) Una vez solucionadas estas dos prioridades, Ikea decide dónde produce el artículo. "Buscamos producir lo más cerca posible de las tiendas porque ello nos ayuda a reducir costes de transporte y de su impacto medioambiental". El 69% de la producción de Ikea, llevada a cabo por 1.300 proveedores industriales en 54 países del mundo, se realiza en Europa. El control de esas 1.300 industrias lo realizan las 45 oficinas de compra de la empresa en 31 países» [EL PAÍS, 17-6-2.007]. Todo esto implica imponer a los productores precios por producto, plazos y normas de entrega [CASARES, MARTÍN y ARANDA, 2.000: 20-21] [TURRIOZ, ARAGÓN y ARANGUREN, 2002: 90-91] que pueden conllevar la precarización de las condiciones de trabajo y empleo de quienes trabajan en estas empresas subcontratadas.

Las empresas de los inmigrantes presentes en Lavapiés no suelen, sin embargo, gozar de esta condición de empresas «líderes» de ningún sector (ni siquiera cuando se trata de empresas mayoristas), al menos como tales empresas, por lo que la ampliación de beneficios y/o la simple supervivencia del negocio dependerá, la mayoría de las veces, de otro tipo de estrategias que tendrían más que ver con el aprovisionamiento y comercialización de los productos o con la propia organización empresarial del negocio. Por ejemplo: seleccionar proveedores y productos más baratos o importar directamente los productos desde países con menores costes (por lo general los propios países de origen); distribuir productos o proporcionar servicios demandados por los inmigrantes y no disponibles en otro tipo de empresas; ampliar los horarios comerciales; asociarse con otros distribuidores para asumir conjuntamente los costes derivados del aprovisionamiento de mercancías y de la gestión de los negocios; concentrarse espacialmente con el objetivo de generar efectos de «aglomeración» y espacios comerciales de referencia que atraigan a un mayor número de clientes; dotarse de una red propia de proveedores o de acuerdos ventajosos con los mismos, etc.

Y PARA EL TEMA DE LAS MERCANCÍAS QUE SE PRODUCEN EN SENEGAL, ME IMAGINO QUE ES MUCHO MÁS BARATO COMPRARLAS ALLÍ...

Claro, claro ¡por eso las traemos! [RISAS]

AUNQUE LUEGO TENGAIS QUE PAGAR IMPUESTOS... LA DIFERENCIA MERECE LA PENA...

*Sí, sí, hay un porcentaje, lo que pasa es que hay muchos gastos. Si no fuera por los gastos... Ganas, pero gastas mucho: impuestos, aduana, Seguridad Social... No es para hacerse rico ¿eh? Ganas para vivir bien, normalmente. Pensamos ir poco a poco, traer otras cosas más raras. (...)*

¿Y NO ES MÁS BARATO TRAER LAS MERCANCÍAS ENTRE VARIOS, CON AYUDA DEL RESTO DE TIENDAS DEL BARRIO? ¿O CADA CUAL TRAE LO SUYO?

*Depende, por ejemplo, nosotros cada vez que llega un contenedor a veces... Por ejemplo, la última mercancía que vino en navidades la hemos tenido que dejar allí. A veces no cabe toda la mercancía en el contenedor, pero otras veces que sobra espacio, algún senegalés, que no tiene tienda pero que vende en los mercadillos, nos da sus cosas para traerlas, pero nosotros solemos traer la mercancía por nuestra cuenta porque solemos tener que dejar mercancías allí que no podemos traer [POR FALTA DE ESPACIO EN EL CONTENEDOR]. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

*Nosotros [LAS TIENDAS DE ALIMENTACIÓN CHINAS], por ejemplo, cuando la gente termina su trabajo, los grandes almacenes ya les queda poco tiempo y si no se dan prisa tienen que encontrar las cosas en otro lado. Es una cosa imprescindible.*

*Nosotros tenemos un tiempo [HORARIO] adecuado para ellos.*

SON MUCHAS HORAS DE TRABAJO ¿NO?

*Son muchas horas, pero nos turnamos entre uno y otro [SU HERMANO Y ELLA]. Por ejemplo, si tu vienes aquí yo me voy a la otra tienda, para cambiar de ambiente. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)]*

Y CHINOS ¿ENTRAN A COMPRAR EN LA TIENDA?

*Sí, los chinos sí, sí ése es el fuerte de la tienda porque ahí vendemos un producto que se llama Tofu, que es queso de soja. Pues como aquí hay muchos restaurantes chinos, ellos van a comprar ese producto porque es exclusivo.*

¿LAS PERSONAS QUE ENTRAN A COMPRAR, LO COMPRAN PARA SU CASA O PARA RESTAURANTES?

*Para casa y para restaurantes. Sí, porque ahí va gente: «oye, dame esto», porque yo le dije a la china: «más barato, mejor». La porción del queso son quinientos gramos, entonces a ellos les sale como a cuarenta céntimos y lo venden a setenta, entonces, como es para restaurante, pues como es por cantidad pues más barato (...)*

PERO ¿SON RESTAURANTES QUE ESTÁN POR LA ZONA?

*Sí todos son de la zona que consumen el producto de soja, el tofu, el aceite de sésamo, aceite de oliva, el de vosotros, aceite girasol; tenemos de todo un poquito, variado. [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]*

En este mismo sentido, como señalamos al abordar la perspectiva de las *economías de enclave étnico*, este tipo de redes empresariales visibles en Lavapiés podrían desarrollar estrategias comerciales encaminadas al control de determinados mercados de bienes y servicios, potenciando, por ejemplo, procesos de integración que impliquen a productores y distribuidores simultáneamente o que fijen precios de venta de manera coordinada con idea de limitar la competencia interna entre las empresas asociadas y expulsar a las empresas ajenas. El objetivo sería alcanzar posiciones de control cuasi-monopolista en un mercado determinado, si bien esto se lograría no por medio de una única empresa, sino mediante una colectividad fuertemente estructurada y capaz de establecer (y hacer respetar) los compromisos y acuerdos establecidos. Es decir, capaz, en definitiva, de generar lo que se ha denominado una «solidaridad limitada» y una «confianza forzosa» [PORTES y ZHOU, 1.992] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993] [Cf. Capítulo 4].

En el caso de la economía «étnica» de Lavapiés, algunas de estas prácticas parecerían estar desarrollándose en el sector textil mayorista, concretamente en las empresas vinculadas a la población de origen chino. Estos negocios, gracias a su conexión con los centros de producción en China o al propio traslado de los bajos costes allí vigentes a los pequeños talleres chinos de producción textil localizados en España, tendrían capacidad para mantener precios de venta muy bajos con los que garantizar la no competencia del resto de empresas del sector, compensando así la reducción de los márgenes de beneficio con el incremento de los volúmenes de venta<sup>305</sup>.

*Ellos [LOS CHINOS] se dedican exclusivamente al textil y es prácticamente imposible competir con ellos, porque a veces traen los precios más baratos incluso que los precios a los que nosotros podemos conseguir los productos en el propio país de origen. Entonces, se ha masificado y nos han barrido, han barrido toda la competencia de la gente que no es originaria de esos países asiáticos. (...) A veces ganan a los productos tan sólo 25 céntimos. (...) Trabajan los productos con medio euro, entonces ¿qué sucede? Que como viene gente de todo el mundo a comprarles, que trabajen con un margen de medio euro, venden mil piezas por día, son ya 500 euros de beneficios, si sus gastos son muy bajos y han comprado el local... [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

*Es un misterio. Un producto que ellos [LOS CHINOS] hoy te lo venden a 7 euros, y todos te lo venden a 7 euros ó a 7,25 euros. Yo cuando tenía tiendas al por menor compraba allí algún producto, de 20 productos le compraba un pantalón vaquero con determinadas características y eso sí se podía vender al menor y muy bien digamos...en boutiques...para el nivel medio, llamémosle así. Entonces, todos lo vendían a 7,25, pasado mañana te lo vendían a 6,90 y al otro día... y nadie te lo rebajaba más! Y se supone que no tienen relación entre unos y otros, pero te lo vendían entre 6,90 y 6,95. Otro día a 6,50, otro a 5,90 y otro día a 4. Y no es que uno lo esté liquidando o en épocas de liquidación, tienen una forma organizativa que...no sé... [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

*El almacenaje lo tienen en naves industriales alrededor de Madrid, lo tienen en otros pequeños locales que tienen alquilados, o sótanos por la zona y siempre tienen una persona que va con un carrito y lo llenan. Si tienen naves, una vez por día van y les suministran. (...) Van con un camión a traerlas diariamente y a suministrar el material, es la forma de reposición del material. Ahora ¿cómo lo tienen organizados los chinos? No tengo ni idea. Tu te pasas a las 10 de la mañana por la calle Embajadores y hay un camión que comienza a bajar mercancía a diferentes locales, que teóricamente no se conectan entre ellos, lo venden, lo dejan allí apilados, 20 cajas por día y así funcionan [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

<sup>305</sup> Por ejemplo, mientras que el coste medio por hora de un trabajador textil en Estados Unidos era de 15,10 dólares, en China el coste era tan sólo de 0,7 dólares [CARRICAJÓ DE CASO, 2.009: 30]. Otras fuentes, como el Banco Asiático de Desarrollo, señalaban que, en 2.005, el coste laboral de un operario en China equivalía al 4% del coste del mismo operario en Estados Unidos y a un tercio de su coste en Malasia. Como consecuencia de ello (y de otros factores), China exportaba su ropa a un precio medio que era un 58% inferior al del resto de países del mundo [EL PAÍS, 1-5-2.005].

La cuestión que debemos plantearnos aquí es si este tipo de estrategias empresariales suponen, realmente, una pauta de organización y gestión empresarial «étnicamente» diferenciada. Esta estrategia de reducción de los precios de los productos compensada por el incremento de las ventas (y posibilitada por los fuertes incrementos en la productividad registrados) ¿debemos abordarla, por ejemplo, como una estrategia radicalmente diferente de las puestas en marcha (a base de producción –y distribución– en masa de productos) por las empresas «fordistas»? Los acuerdos entre empresas de un sector de cara a fijar y consensuar precios colectivamente ¿no son prácticas (ilegales) denunciadas en España de tanto en tanto por organismos como la Comisión Nacional de la Competencia o por asociaciones de consumidores (por ejemplo, en relación a las grandes empresas del sector de las telecomunicaciones, energéticas, alimentos etc.)?<sup>306</sup> Es más, las prácticas de las empresas mayoristas textiles de los chinos en Lavapiés a las que acabamos de hacer referencia ¿varían significativamente con respecto a las que se supone que caracterizarían a las empresas ligadas al «nuevo» *paradigma de la especialización flexible* o a los denominados *distritos industriales* [Cf. Capítulo 4]?<sup>307</sup>

Si existe, por lo tanto, una regulación *comunitarista* de los intercambios económicos, si es cierto que los intercambios «de mercado» se encuentren *incrustadas* en estructuras sociales y comunita-

---

<sup>306</sup> La prensa nacional está plagada de ejemplos: «Competencia impone la mayor multa de su historia a seis aseguradoras. El organismo sanciona con más de 120 millones a Mapfre, Asefa, Caser, Scor, Münchener y Swiss Re por pactar precios en los seguros de edificios» [EL PAÍS, 12-11-2.009], «Multa a Repsol, Cepsa y BP con 7,9 millones por fijar precios. La Comisión Nacional de la Competencia sanciona a las compañías energéticas por llevar a cabo prácticas comerciales que equivalen a fijar indirectamente los precios» [LA VANGUARDIA, 30-7-2.009], «La Unión Europea impondrá multa récord a empresas de ascensores por fijar precios». [EL ECONOMISTA, 16-2-2.007], «Bruselas investiga a Iberia y otras aerolíneas por prácticas contra la competencia» [PÚBLICO, 20-4-2.009], «Multa a 17 colegios médicos por fijar un precio para los certificados» [ABC, 15-11-2.002], «Multan a cadenas de supermercados por fijar precios en productos lácteos» [EL ECONOMISTA, 7-12-2.007], «EEUU demanda a Intel por abuso de posición dominante. La comisión de Comercio acusa al gigante de la informática de elaborar estrategias “diseñadas para frenar el acceso a productos de calidad superior” de los competidores» [EL PAÍS, 16-12-2.009], etc.

<sup>307</sup> «Cada uno de estos distritos industriales está o estaba formado por un núcleo de pequeñas empresas más o menos iguales entrelazadas en una compleja red de competencia y cooperación. (...) Dentro de estos distritos industriales también hay instituciones que facilitan la recombinación de las empresas productivas: cámaras de comercio, sindicatos, gremios y cooperativas para comprar materiales, comercializar los productos regionales, conseguir créditos favorables para sus miembros y suministrar productos semiacabados cuya fabricación permite obtener economías de escala. Pero no existe ninguna institución que aglutine formalmente a las unidades productivas como grupo. La cohesión de la industria se basa en un sentido más fundamental de comunidad, del que las distintas formas institucionales de cooperación son un resultado más que una causa» [PIORE y SABEL, 1.990: 380-381].

«La extrema división del trabajo de la producción en serie hace rutinario el trabajo y, por lo tanto, lo trivializa hasta tal punto que a menudo degrada a las personas que lo realizan. En cambio, la especialización flexible se basa en la colaboración. Y los frecuentes cambios del proceso de producción priman las cualificaciones artesanales. Así pues, aumenta la participación intelectual del obrero en el proceso de trabajo y reaviva su papel. Por otra parte, la producción artesanal depende de la solidaridad y del sentido comunitario. Dadas estas condiciones de trabajo de la producción artesanal, existen argumentos para preferirla a la producción en serie (...)» [IBID.: 397].

«Los precios desempeñan un reducido papel como mecanismo de asignación en el sistema de producción artesanal innovador [el nuevo paradigma de la especialización flexible]. Dado que la innovación se fomenta alejando las condiciones salariales y laborales de la competencia y creando un ethos de interdependencia en los productores del mismo mercado, la especialización flexible sólo tiene éxito moderando las fluctuaciones de los precios. En este sentido, es sorprendentemente parecida a la producción en serie (...). No obstante, tanto en la producción en serie como en la especialización flexible los precios son demasiado rígidos para decidir la asignación de los recursos y, sobre todo, los que son necesarios para que se perpetúe el sistema en su conjunto. En ambos casos se necesitan otros mecanismos de asignación. En la producción en serie es la empresa la que organiza la investigación, contrata trabajo y garantiza el suministro de material y crédito. En la especialización flexible, son las instituciones de la comunidad –la propia comunidad– las que son responsables de estas tareas» [IBID.: 390]. Señalemos, no obstante, que los precios a los que se refieren estos extractos sobre los modos de regulación de la especialización flexible son, en realidad, los de la fuerza de trabajo empleada, es decir, los salarios

rias, dicho rasgo no sería específico de las minorías *étnicamente marcadas*, ni tampoco de un sector particular de actividad, sino que estaríamos ante un fenómeno mucho más generalizado (si hacemos caso a estos autores, tan generalizado como para llegar incluso a convertirse, en teoría, en una alternativa mundial al sistema *fordista*) ¿por qué seguir entonces hablando de economías «étnicas» y no, por ejemplo, de economías «comunitariamente» reguladas? ¿Por qué seguir adscribiendo la supuesta regulación *comunitarista* de los intercambios vigente en las empresas de los inmigrantes a su condición de minoría étnicamente marcada?

Es más, la presencia e «intrusión» de los vínculos sociales en los intercambios económicos ¿constituye realmente un rasgo novedoso o diferenciador de este tipo de redes empresariales con respecto al funcionamiento común y habitual del conjunto de la economía en las sociedades capitalistas? La relevancia de los vínculos sociales y de los valores compartidos en el funcionamiento y equilibrio de las organizaciones económicas, la configuración de éstas como sistemas sociales cooperativos ¿no había sido uno de los «grandes descubrimientos» de los investigadores de la *Escuela de Relaciones Humanas* de la sociología industrial norteamericana [MAYO, 1.972 (1.933)] [ROETHLISBERGER y DICKSON, 1.939]? Las reglas, las normas y las ideologías compartidas por los «actores» ¿no eran elementos fundamentales para la cohesión y funcionamiento de cualquier «sistema de relaciones industriales» [DUNLOP, 1.978]?<sup>308</sup>

La novedad o la sorpresa con la que parecen descubrirse hoy las huellas de las estructuras sociales en las dinámicas económicas (aparentemente «no sociales») ¿es la consecuencia de transformaciones contemporáneas novedosas del capitalismo «postfordista» y de sus distintas «rupturas industriales» o el resultado, más bien, de las dificultades que parecen estar experimentando, desde hace años, las ciencias sociales de cara a pensar la especificidad del papel desempeñado por la economía y el trabajo en las sociedades capitalistas? Trataremos de retomar, brevemente, este debate en las conclusiones de esta investigación [Cf. Capítulo 8]. Por ahora, limitémonos a subrayar que resulta razonable mantenerse reticentes ante aquellos abordajes proclives a enmarcar «étnicamente» los principios de regulación *comunitaria* que podemos encontrar en muchas dinámicas económicas, así como frente a la presuposición de que dicha regulación social de los intercambios se contraponen al funcionamiento «puro» de una economía capitalista «de mercado». Estas dudas que albergamos con respecto a la modelización *etnicista* de la realidad social efectuada por la sociología de la *empresarialidad étnica* pueden verse, incluso, incrementadas si abordamos la que ha sido señalada

---

<sup>308</sup> Esta ampliación de la vigencia de los principios de regulación *comunitarista* más allá de los colectivos étnicamente marcados creemos que sería vista con buenos ojos, hoy por hoy, por buena parte de la *sociología de la empresarialidad étnica*. Por ejemplo, algunos destacados investigadores de este campo [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993: 1.321], se han referido a la *solidaridad étnica* como un ejemplo empírico que podría englobarse dentro de un debate más amplio sobre el *capital social* y su impacto en la dinámica económica (*incrustación* social de la economía). El principio de regulación comunitaria de la economía, más que un fenómeno exclusivo de las minorías étnicas, se consideraría ahora como un ejemplo de dicha *incrustación* social (realizada, eso sí, en torno a principios étnicos) y, en ese sentido, como una constatación empírica de dicho principio que estaría rigiendo en el funcionamiento del conjunto de la economía. El debate con buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* (y de la sociología económica, en definitiva) deberá pues situarse más bien en torno a las implicaciones y presupuestos teóricos y prácticos de dicha *incrustación*.



también como estrategia empresarial recurrente en las economías «étnicas»: el recurso y la movilización comunitaria y solidaria de la fuerza de trabajo de los *paisanos*.

*Familia, ayudas informales y autoempleo en las redes empresariales de inmigrantes*

El grueso de las aproximaciones a la *empresarialidad étnica* que abordamos en la Primera Parte de la investigación coincidían en señalar que uno de los recursos fundamentales para el éxito de las economías «étnicas» a los que daba acceso la activación de la solidaridad grupal era una fuerza de trabajo abundante y de bajo coste, una fuerza de trabajo a la que se movilizaba por medio de relaciones paternalistas y clientelares (según los principios de obligación mutua y reciprocidad que regirían los intercambios). La presencia de una «etnicidad» compartida y movilizadora, la existencia de un ámbito comunitario étnicamente definido y regido, en principio, por relaciones de solidaridad y reciprocidad obligada (incentivada y vigilada colectivamente), posibilitaría teóricamente el establecimiento de algún tipo de proyecto compartido entre empleadores y empleados. Un proyecto articulado en torno a ese sentimiento de pertenencia común, capaz de diluir los posibles conflictos «de clase» que pudieran derivarse de unas relaciones laborales jerarquizadas, estructuralmente desiguales y que todos parecen de acuerdo en calificar como duras (al menos en los primeros momentos).

Pero ¿por qué era tan importante para estos negocios acceder a una fuerza de trabajo barata? ¿Porque así se posibilitaría la recreación de los modos de vida comunitarios en los lugares de trabajo y se reforzaría la solidaridad grupal? ¿Porque permitiría a los empleadores del grupo contratar a otros compatriotas y evitar la dispersión del mismo? ¿Porque volvían reales los principios de la reciprocidad y la obligación vigentes en las relaciones intragrupales? Puede que por todo ello, pero, sobre todo, creemos que por una razón mucho más prosaica: la supervivencia de los negocios. Como veremos más adelante [Cf. Epígrafe 7.3], la gestión y reducción de los costes del factor trabajo se ha convertido en un mecanismo fundamental (en absoluto exclusivo de los empresarios de origen inmigrante) para la viabilidad de este tipo de negocios. ¿Y qué mejor forma de recortar costes laborales que reducir al mínimo el número de empleados contratados, es decir, que recurrir al autoempleo y a la ayuda –formal o informal– de familiares?<sup>309</sup>

La economía «étnica» de Lavapiés parece confirmar la importancia de este tipo de estrategias empresariales. Así, los datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* [Cf. Anexo I] apuntan a que el

---

<sup>309</sup> Tal y como han hecho notar algunos investigadores de las economías «étnicas» [BOISSEVAIN, BLASCHKE, GROTEGREG *et al.*, 1.990: 142], pocos negocios «étnicos» serían viables sin el trabajo de, al menos, dos familiares, particularmente durante los años de formación de los negocios y a menos que los propietarios tengan acceso a capital a gran escala o a una cualificación muy especializada. Incluso un simple pequeño comercio, en apariencia basado en el trabajo individual, requerirá de ingresos adicionales para ayudar a sus dueños durante varios años hasta que logren mantenerse por su cuenta. En la sociología de la *empresarialidad étnica* la cuestión de las ayudas informales ha sido destacada a menudo, pero estudiada de forma detallada más raramente. Una excepción puede verse en: [SONG, 1.999] y [LIGHT y GOLD, 2.000: 131-166].

94,6% (750 en números absolutos) de los negocios de la economía «étnica» de Lavapiés se sitúan en el tramo 1 de nivel de empleo (de 1 a 5 empleados) y únicamente el 2,5% (20 negocios) registrarían niveles de empleo por encima (la mayoría de los mismos –el 75%– en el segundo tramo de empleo: de 6 a 10 empleados). Del 2,9% restante (23 negocios) no disponemos de información, aunque en su mayoría tienen la condición jurídica de «personas físicas», por lo que cabe pensar que se encuentren mayoritariamente en el nivel 1 de empleo.

El carácter modesto de buena parte de las iniciativas empresariales de la economía «étnica» de Lavapiés podría también deducirse indirectamente atendiendo a la condición jurídica predominante en dichos negocios. A partir del *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* podemos apreciar que más de la mitad de las unidades locales de extranjeros (el 58,4% ó 463 en términos absolutos) eran «sociedades limitadas» y algo más de un tercio (280 unidades locales, el 35,3% del total) figuraban como «personas físicas»<sup>310</sup>. Es decir, entre ambas figuras representaban el 93,7% de las unidades locales, mientras que tan sólo 4 (el 0,5%) figuraban como «sociedades anónimas». Es cierto que estos datos se refieren a los establecimientos de la economía «étnica» presentes en Lavapiés, establecimientos o unidades de actividad económica que no tienen porqué coincidir exactamente, como ya señalamos, con las empresas, ya que algunas de éstas están compuestas por varios establecimientos. No obstante, debemos recordar que del conjunto de unidades locales de la economía «étnica», 429 (el 54%) consistían en empresas formalmente independientes compuestas por una única sede (que se encontraría en Lavapiés), mientras que 339 (el 43%) estaban integradas en alguna de las 236 empresas restantes que estarían compuestas por más de una unidad local. Es decir, las 793 unidades locales contabilizadas en la economía «étnica» de Lavapiés constituían en realidad un total de 665 empresas formalmente independientes entre sí, un 35,5% de las cuales estarían integradas por 2 ó más unidades locales.

Así pues, pueden registrarse casos de empresas grandes cuyo tamaño pudiera quedar «oculto» bajo la apariencia modesta de las pequeñas unidades locales de Lavapiés (este podría ser el caso de algunas empresas mayoristas chinas que han ido ampliando sus negocios y expandiéndose a polígonos industriales de la periferia madrileña como el polígono *Cobo Calleja* en Fuenlabrada [Cf.

---

<sup>310</sup> No obstante, la importancia y predominio de las fórmulas empresariales de responsabilidad limitada en Lavapiés creemos que no es algo específico del barrio, ni de los inmigrantes, sino que se trata de una tendencia que podría tener mucho que ver con las ventajas fiscales que se han ido adscribiendo a este tipo de sociedad mercantil con la creación de las denominadas *Sociedades Limitadas Nueva Empresa*. Así, por ejemplo, la *Ley 7/2.003 de Sociedad Limitada Nueva Empresa*, que modifica la *Ley 2/1.995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada*, trata de impulsar la creación de empresas con un capital social mínimo de 3.012 euros y máximo de 120.202 euros mediante incentivos de tipo fiscal: posibilidad de aplazar (durante un año y sin necesidad de garantía alguna) la deuda tributaria derivada del *Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados* por la constitución de la entidad, así como el aplazamiento (previa solicitud) de las deudas tributarias correspondientes al Impuesto sobre Sociedades por los beneficios obtenidos en los dos primeros períodos impositivos concluidos desde la constitución de la empresa. Por último, estas empresas no están obligadas a efectuar pagos fraccionados durante esos dos primeros períodos impositivos. Por otro lado, en relación a este tipo de empresas se ha impulsado también (artículo 68, apartado 6 de la *Ley del IRPF*) una deducción del 15% (hasta un máximo de 9.000 euros anuales) de las cantidades que se depositen en entidades de crédito destinadas a la creación de una sociedad de este tipo [CORDÓN EZQUERRO y GUTIÉRREZ LOUSA, 2.008: 44-45].

Capítulo 6]), así como por las propias dimensiones informales o sumergidas de parte de estas iniciativas. Pese a ello, creemos que los datos sobre las dimensiones de los negocios de inmigrantes que estamos exponiendo son bastante representativos del conjunto de la economía «étnica» de Lavapiés. De hecho, los datos facilitados por el último *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid (DUAЕ-2.007), referidos al conjunto de los establecimientos del barrio de Embajadores y no únicamente a los de su economía «étnica», parecen confirmar los rasgos que acabamos de señalar.

Por ejemplo, en lo que se refiere al estrato de empleo, el 67,7% de las 3.105 unidades locales existentes en Embajadores tendrían entre 1 y 2 empleados únicamente (porcentaje muy superior al 57,1% del distrito Centro, el 58,6% del municipio de Madrid y el 57,4% de la Comunidad de Madrid). Si añadimos a este porcentaje el de las unidades locales con 3-4 empleados (14,2%, en este caso muy similar al del resto del municipio y la región), nos encontramos con que el 82% de las unidades locales de Embajadores tenían menos de 5 empleados (el 90% menos de 10)<sup>311</sup>. Lo mismo ocurriría si atendemos a la condición jurídica de estas unidades locales. Según el DUAЕ-2.007, el 44% de las unidades locales de Embajadores figuraban como «personas físicas» (mientras que este tipo de condición jurídica alcanzaba tan sólo el 32,9% en el distrito Centro, el 33,4% en el municipio y el 34,4% en la Comunidad de Madrid) y el 39,6% como sociedades limitadas (un par de puntos por debajo de los porcentajes del resto del municipio y la región). Las sociedades anónimas en Embajadores representaban únicamente el 6,8% de las unidades locales, cifra muy inferior a las del resto de la región (12,9% en el distrito Centro, 14,3% en el municipio y 13,3% en la Comunidad de Madrid). Así pues, ambas fuentes de datos (*Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* y DUAЕ-2.007), parecen confirmar (tanto vía estratos de empleo como según condición jurídica de las empresas) la fuerte presencia del autoempleo en los negocios de los inmigrantes de Lavapiés.

En lo que se refiere a las ayudas informales, resulta mucho más difícil medir su impacto en términos cuantitativos dentro de la economía «étnica» del barrio. Podemos, no obstante, hacernos una idea aproximada (y, probablemente, infraestimada) de su presencia a partir del peso relativo de las mismas en el conjunto del trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España [TABLA 7.2]. Los datos anuales de la *Encuesta de Población Activa-2.008* del INE nos permiten, además de constatar nuevamente la centralidad del autoempleo que estamos señalando, señalar el impacto de las ayudas informales en las iniciativas «emprendedoras» de los extranjeros en España. Por ejemplo, dentro de la población ocupada por cuenta propia de nacionalidad extranjera, predominan claramente los «empresarios sin asalariados o trabajadores independientes» (60,2% del total de trabajadores por cuenta propia extranjeros, 73,8% en el caso más destacado que sería América

---

<sup>311</sup> El porcentaje de unidades locales con menos de 5 empleados era, según el DUAЕ-2.007, de 71,3%, 72,1% y 71,6% en la Comunidad de Madrid, el municipio de Madrid y el distrito Centro respectivamente.

Latina, 52% en el «resto del mundo», que incluiría a asiáticos y africanos)<sup>312</sup>. Estas cifras se incrementarán de forma significativa si añadimos las «ayudas familiares» (un 7,5% de media entre los extranjeros ocupados por cuenta propia<sup>313</sup>), alcanzado así porcentajes totales del 74,4% de los ocupados extranjeros. Es decir que 3 de cada 4 extranjeros empleados por cuenta propia en España lo haría o bien como «empresario sin asalariados» (autoexplotación) o bien como «ayuda informal» (explotación familiar).

**TABLA 7.2. POBLACIÓN OCUPADA POR CUENTA PROPIA SEGÚN NACIONALIDAD Y SITUACIÓN PROFESIONAL, 2.008. PORCENTAJE VERTICAL.**

2.008	Total	Española	Doble nacionalidad	Extranjera	UE-27	Resto de Europa	América Latina	Resto del mundo y apátrida
Trabajador por cuenta propia: total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Empleador	32,7	33,5	27,8	24,9	24,1	24,6	15,1	36,5
Empresario sin asalariados o trabajador independiente	59,6	58,9	63,6	66,9	71,5	60,2	73,8	52,0
Miembro de cooperativa	1,8	2,0	0,6	0,7	0,2	0,0	2,4	0,1
Ayuda familiar	5,8	5,7	7,6	7,5	4,1	15,3	8,6	11,4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta de Población Activa 2.008* (series anuales). Instituto Nacional de Estadística.

Por otro lado, habría que destacar que estar empleado como «ayuda informal» en los negocios de la familia constituye una pauta claramente sesgada por género, de manera que las mujeres extranjeras van a registrar una presencia en la misma de prácticamente el doble a la que veíamos para el conjunto de los extranjeros de ambos sexos (14,9% frente al 7,5% respectivamente). Consecuentemente, entre los varones extranjeros, las ayudas a los negocios de la familia son mucho menos significativas y no representan más que el 4% del total de ocupados por cuenta propia. La ayuda informal a los negocios familiares es, por lo tanto, un asunto básicamente de mujeres (y de jóvenes de ambos sexos podemos presuponer), tanto más si nos centramos en mujeres de condición inmigrante: mientras que las ayudas familiares entre las mujeres de la Unión Europea-27 ocu-

<sup>312</sup> Los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* (ENI) del Instituto Nacional de Estadística, desagregados por nuestra parte según estatuto de extranjería, son algo diferentes pero parecen confirmar la tendencia que estamos apuntando. Según dicha fuente, los empresarios sin asalariados representarían el 71,4% del conjunto de los ocupados extranjeros por cuenta propia, aunque habría que señalar la presencia, nuevamente, de diferencias significativas en función del estatuto de extranjería [Cf. Anexo I]: mientras que entre los *inmigrantes* el porcentaje de los empresarios sin empleados era del 73%, entre los no inmigrantes se quedaba en el 68,1%. Inversamente, mientras que los empresarios con asalariados entre los inmigrantes eran un 21,3% de los ocupados por cuenta propia, entre los *no inmigrantes* el porcentaje se elevaba hasta el 28,9%.

<sup>313</sup> Un 4,1% de los trabajadores extranjeros por cuenta propia según la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* (ENI) del INE, que reflejaría así un porcentaje inferior al señalado por la *Encuesta de Población Activa* (EPA), si bien el resultado sería prácticamente idéntico cuando agregamos autoempleo y ayudas informales: 75,5% en la ENI y 74,4% en la EPA. Otro aspecto que la ENI parece confirmar es la presencia desigual de las ayudas familiares según estatuto de extranjería: mientras que entre los inmigrantes ocupados por cuenta propia las «ayudas familiares» representaban el 5,2%, entre los no inmigrantes apenas representaba un 1,7%.

padas como autónomas era del 9,8%, para el resto de mujeres extranjeras su peso en la ayuda a los negocios era del doble (18,4%), siendo especialmente significativo en las categorías «Resto del Mundo» (Asia y África principalmente) con un 23,2% y «Resto de Europa» con un 24,6%. Estos datos parecen pues apuntar al hecho de que las ayudas informales en los negocios familiares son, principalmente, cosa de mujeres e inmigrantes o, mejor dicho, de mujeres inmigrantes<sup>314</sup>.

El importante papel desempeñado por las ayudas de familiares en los negocios de los inmigrantes al que parecen apuntar los datos procedentes de la *Encuesta de Población Activa*, resulta también visible en el material cualitativo producido en nuestro propio trabajo de campo en Lavapiés. Allí hemos tenido ocasión de encontrar, con cierta frecuencia, referencias al apoyo a los negocios aportado, de manera más o menos informal, por otros miembros del núcleo familiar (hijos, hermanos, madres, etc.).

*En Ecuador trabajan los [NIÑOS] que están estudiando y ayudan a sus papás a veces y aquí también es lo mismo, es lo mismo. Los chavales estudian de lunes a viernes, los sábados y domingos van ayudar al padre a vender (...). Pero todo el mundo trabaja. (...)*

¿Y ALGUNA VEZ OS HAN DICHO ALGO LA POLICÍA MUNICIPAL?

*Sí, que está prohibido vender los menores de edad. No estamos obligando a que vendan ¿me entiendes? Él no viene a trabajar... pero si él quiere hacerlo ¿qué podemos hacer? No los estamos obligando, que ellos mismos quieren vender ¿entiendes?.* [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]

*Él [EL HIJO DE LA DUEÑA DE LA TIENDA] no es que trabaje porque él estudia, es muy activo, pero le gusta todo y él va a ratos, ayuda.*

¿AYUDA UN POCO?

*Sí, pero a trabajar no, él va a preguntarme: «XXX ¿coca-cola?», pues para enterarse porque a él le gusta enterarse* [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]

¿Y ALGUIEN LE AYUDA EN EL LOCUTORIO O ES USTED SÓLO QUIEN LO LLEVA?

*Ahora mismo no, ahora mismo no. Tengo a mi hermana que está ahí y se queda dos o cuatro horas...* [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]

*Yo no puedo irme de Lavapiés. ¿Por qué? porque tengo ahí alrededor del sector, tengo un familiar allí de mi mujer, que me puede ayudar, o sea, nos ayudamos mutuamente.* [E-12: Varón, Ecuador (indígena), se dedica junto a su esposa (indígena otavaleña) a la venta ambulante]

*Ella [SU MADRE] siempre está aquí conmigo, me ayuda aquí, me apoya mucho en el negocio para subirlo.*

¿PERO ELLA TIENE UN TRABAJO APARTE?

*No, ahora mismo no tiene ninguno.*

AHORA LO QUE ESTÁ ES TRABAJANDO AQUÍ CON USTED.

*Conmigo.* [E-9: Mujer, República Dominicana, después de haber trabajado en el servicio doméstico regenta ahora un bar «latino»]

Así pues, todo parece indicar, al menos en lo que se refiere a la economía «étnica» de Lavapiés, que nos encontraríamos ante iniciativas económicas de carácter relativamente modesto y en las que abunda, a menudo, el recurso al autoempleo y a las ayudas (formales o informales) de otros miembros de la familia como forma de contener los costes laborales en unos negocios basados,

<sup>314</sup> Pese a lo cual, debemos subrayar que la participación de las mujeres como ayudas informales (no digamos ya como empleadoras o autoempleadas) en los negocios de la economía «étnica» puede verse limitada y muy condicionada, como veremos más abajo, por el tipo de relaciones de género presentes en cada uno de estos grupos «étnicamente» delimitados, algunos de ellos con lógicas familiares muy tradicionales fuertemente arraigadas.

fundamentalmente, en el uso intensivo de la fuerza de trabajo<sup>315</sup>. Y en este sentido ¿no queda matizada la relevancia de la movilización étnica de la fuerza de trabajo de los *paisanos*? De hecho, lo llamativo en casos como el de Lavapiés (con fuerte presencia de autoempleo y de ayudas no remuneradas) es que el núcleo familiar (muchas veces articulado de forma *transnacional*) parece adquirir más importancia y relevancia como sostén de las iniciativas empresariales de los inmigrantes, como unidad básica de gestión del negocio y como fuente proveedora de los recursos necesarios para la supervivencia de los mismos, que el propio grupo «étnico» de pertenencia (lo cual no significa, lógicamente, hacer de la familia una unidad armoniosa o igualitaria)<sup>316</sup>.

EL HECHO DE QUE TODA LA GENTE HAYA VENIDO DE UNA MISMA PROVINCIA, UNA MISMA ZONA, ¿ESTO ES CASUALIDAD O ES QUE LA GENTE COMENTA...?

*Pues sí, pues suele ser. Por ejemplo, viene una familia, vienen los padres, traen los hijos. Si a lo mejor en su negocio necesita a alguien que le eche una mano, solicita que venga su hermano. Así va trayendo, viniendo poco a poco ¿no?* [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

SI EL NEGOCIO CRECE ¿PREFERIRÍAS CONTRATAR A OTRO FAMILIAR? ¿A OTRO SENE- GALÉS AUNQUE NO SEA DE LA FAMILIA? ¿A UN ESPAÑOL?

*Si creciera el negocio lo que deseamos es que venga un hermano y si no es posible pues contratar a alguien que sea senegalés... o español, lo que sea, una persona en la que siempre tengamos confianza.*

¿PERO SIENDO DE LA FAMILIA DA MÁS CONFIANZA?

*Sí, sí, sí. Porque seguro que tu hermano va a intentar que las cosas vayan bien, porque si las cosas van bien irán bien para él también.* [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]

¿Y CÓMO MONTASTEIS ESTOS DOS NEGOCIOS?

*Con la ayuda de mi hermano. Estuvimos trabajando en la construcción durante 9 años, como jefe de obra. Lo que pasa es que me puse enfermo y no podía seguir trabajando allí. Los negocios los montamos gracias a los pocos ahorros del trabajo, a solicitar créditos y a la ayuda de mi suegro. Sin él no habría podido abrirlos, de hecho él es el dueño real de los comercios, aunque es un hombre mayor que va de casa a rezar y de rezar a casa, pero es el verdadero dueño de los negocios. Yo estoy contratado como «gerente», estoy dado de alta como autónomo lo mismo que están contratados el resto de empleados.*

¿Y CUÁNTOS EMPLEADOS SOIS ADEMÁS DE TI?

*Un peluquero y el dependiente de la tienda, todos familiares.* [E-19: Varón, Marruecos, regenta una carnicería *balal* y una peluquería]

Para muchos de los inmigrantes que han montado una empresa, su propia capacidad de trabajo constituye el principal activo con el que cuentan. Cuando la apertura de un negocio forma

<sup>315</sup> Una característica que, por otro lado, no parece exclusiva de la economía «étnica» Lavapiés. Pueden verse otros casos, por ejemplo, en: [BONACICH, 1.988: 120], [LOGAN y STULTS, 2.003: 349], [YOUNG, 1.989], [LIGHT, 2.006: 48], [DALLALFAR, 1.994: 542], [PHIZACKLEA, 1.983], [PORTES y JENSEN, 1.989], [PEDRAZA-BAILEY, 1.990], [LIGHT y BONACICH, 1.988], [BONACICH y MODELL, 1.980], [SONG, 1.999] o [HILL-MANN, 1.999: 268].

<sup>316</sup> Bonacich [1.987: 459], por ejemplo, ha destacado que el carácter familiar de los negocios de inmigrantes no tiene porqué ser igual de beneficioso para hombres y mujeres: pese a que las mujeres puedan ser formalmente copropietarias del negocio familiar, en la práctica pueden verse sometidas a jornadas más largas de trabajo, así como tener que asumir las tareas llamadas domésticas, teniendo poco poder y control sobre unos recursos, en teoría, comunes. Otros estudios, sin embargo, han señalado que el trabajo de las mujeres en empresas de familiares o su condición de copropietarias de las mismas, podía acompañarse de ciertas ventajas y privilegios en comparación a otras alternativas laborales [GILBERTSON, 1.995: 668] [DALLALFAR, 1.994: 543] [WESTWOOD y BHACHU, 1.988: 6]. No obstante, Josephides [1.988: 50], en un estudio sobre las mujeres greco-chipriotas en Londres, apunta a que aquellas empleadas por cuenta ajena en la economía «étnica», aunque se encuentren explotadas por sus empleadores, a largo plazo podrían encontrarse en una posición de mayor fuerza con respecto a sus maridos, mientras que aquellas que trabajaban junto a sus esposos en negocios compartidos quizá no fueran «explotadas» laboralmente (en la medida en que compartirían los beneficios obtenidos), pero tenían mayores dificultades para afirmar su independencia económica.

parte de una estrategia económica de carácter familiar (como suele ser la experiencia migratoria en sí misma), la capacidad de trabajo «propia» incluiría también la de otros integrantes de la familia movilizados por medio de lógicas de intercambio y dominación específicas de la esfera familiar en unos contextos culturales u otros<sup>317</sup>. Estos miembros de la unidad familiar aportarían su capacidad de trabajo de manera regular o esporádica, en general de forma no remunerada en términos salariales, sino por medio de las lógicas de distribución e intercambio recíproco que compensarían el esfuerzo realizado mediante un reparto de los ingresos obtenidos en el caso de los cónyuges, por medio de inversiones en formación o facilitando el acceso al consumo por parte de los hijos, etc. Estas lógicas se encontrarían vigentes dentro de la unidad familiar en tanto que supuesta beneficiaria de los ingresos obtenidos en el negocio.

¿Y TE GUSTARÍA CREAR LUEGO TU PROPIO NEGOCIO? ¿O NO TE LO HAS PLANTADO? PORQUE AQUÍ ERES SOCIO CON TU HERMANO... ¿OS REPARTÍS LOS BENEFICIOS O BIEN TIENES UN SALARIO FIJO? VAMOS ¿ÉL ES EL JEFE?

*Sí, él es el jefe. Luego cuando le preguntan él dice que yo soy el jefe. Es que es un poco difícil de que lo comprendáis, pero en nuestra cultura, cuando eres hermano ya no hay problemas de dinero o de esto es mío o tuyo. Cada uno trata de sacar lo mejor para que las cosas vayan bien.* [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]

Y EN EL RESTO DE NEGOCIOS QUE TIENES, LO DE LA HELADERÍA QUE ME COMENTABAS, ¿TIENES QUE ESTAR TAMBIÉN GESTIONÁNDOLO TÚ?

*No, porque allí tengo a mi cuñado. Él es hombre de confianza y lleva las cosas bien.*

¿ES MEJOR QUE SEA DE LA FAMILIA?

*Supone menos problemas, cuando son de la familia supone menos problemas.*

¿PORQUE TE DA MÁS CONFIANZA?

*Sí, esa es la cuestión.* [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]

No resultará, por lo tanto, sorprendente que, para investigadores como Sanders y Nee [1.987a: 765], la familia deba ser considerada como un elemento fundamental para el éxito de las iniciativas «empreendedoras» de los inmigrantes (aunque este rasgo diste mucho de ser exclusivo de las minorías étnicas y/o inmigrantes, Cf. [JAMES, 2.006]). Un recurso estratégico en la adaptación de los inmigrantes, fundamental para quienes inician pequeños negocios débilmente capitalizados, a pesar de lo cual ha solido ser ignorado. Prestar atención a la dimensión familiar, en opinión de estos autores, permitiría, además, dar cuenta de la movilización de los vínculos de parentesco de

<sup>317</sup> No obstante, de cara a matizar la incidencia en el éxito de las economías «étnicas» de recursos como las «ayudas informales», podemos recurrir al estudio del sector de la pequeña distribución de periódicos, tabaco, etc. en Gran Bretaña realizado por Jones, McEvoy y Barret [1.993]. Estos investigadores destacaron que los inmigrantes procedentes del subcontinente indio estudiados abrían una media de 14 horas más por semana que los negocios del mismo sector propiedad de población blanca autóctona. Era esta diferencia en los horarios de apertura lo que generaba a los negocios de los inmigrantes una ventaja competitiva y no tanto el acceso privilegiado a la mano de obra familiar. El carácter intensivo en el trabajo de los asiáticos en Gran Bretaña no podría ser explicado en relación a rasgos culturales o a recursos comunitarios, sino por la naturaleza intrínseca de la demanda del sector del pequeño comercio, con su intensa competitividad y su tendencia a premiar a quienes facilitan el acceso al consumidor. Como hemos apuntado también a propósito del caso de Lavapiés, la rápida ocupación de este nicho de empleo por parte de empresas de inmigrantes en Gran Bretaña no reflejaría tanto la respuesta vigorosa de estos a una nueva oportunidad, como la retirada de los emprendedores nativos blancos de una actividad marginal que ofrece escasos beneficios a cambio de duras condiciones de trabajo [JONES, BARRET y McEVOY, 2.000: 46].

cara a la adaptación económica. Al mismo tiempo, para los inmigrantes que se integran en el trabajo remunerado, el *comunitarismo familiar* podría servir de base para estrategias familiares que requirieran de sacrificios individuales. Para estos investigadores, más que los vínculos «étnicos», sería el importante papel desempeñado por las familias en la acción económica el responsable último de la intensificación de la solidaridad dentro de la unidad familiar. Dicho lo cual ¿debemos seguir manteniendo tal cual el énfasis en la solidaridad «étnica» de los modelos teóricos que inicialmente habíamos asumido?<sup>318</sup>

### *Mujeres inmigrantes, negocios y solidaridad «étnica»*

La importancia atribuida a las ayudas familiares para el sostenimiento de los negocios de los inmigrantes y la propia consideración de la empresariedad «étnica» como una estrategia colectiva de fuerte orientación familiar (no necesariamente igualitarista), abrió el camino para el análisis – durante mucho tiempo ausente – del lugar que ocupaban las mujeres en las economías «étnicas»: como empleadas para otros *paisanos* y como «ayuda informal» en los negocios familiares, pero también como copropietarias o únicas propietarias de tales tipos de negocios<sup>319</sup>. Podemos afirmar a este respecto que, salvo cuando trabajan como empleadas en los negocios de otros compatriotas con los que no mantienen vínculos de parentesco, es decir, salvo cuando son trabajadoras asalariadas en la economía «étnica», la prestación laboral de las mujeres en estos negocios ha adoptado con frecuencia un estatuto informal (pese a ser una prestación regular y tan extensa como la de los propietarios formales de los negocios) que habría infravalorado su aportación, considerándoselas meras «ayudas» en los negocios familiares propiedad del varón cabeza de familia. Las mujeres inmigrantes parecerían, por lo tanto, estar ocupando posiciones sistemáticamente subordinadas (como esposas, hijas, madres...) dentro de una estructura familiar estática, cuando en realidad, más allá de la propiedad legal del negocio, eran a menudo las responsable del mismo [DALLALFAR, 1.994: 554] [HILLMANN, 1.999: 267-269] [LEONARD y TIBREWAL, 1.993: 150-151].

---

<sup>318</sup> Sanders y Nee [1.987a: 765] sugirieron a este respecto que las investigaciones sobre *inmigración* deberían acordar un mayor énfasis a la solidaridad familiar (más que étnica) y a las estrategias de los hogares para comprender mejor la mezcla de recursos –familiares, étnicos y de clase– que los inmigrantes ponen en juego en su adaptación, así como las consecuencias que dichos recursos tendrían sobre el éxito socioeconómico de las poblaciones inmigrantes, distinguiendo entre los costes de la *inmigración* y los costes de la *etnicidad* con el objetivo de evitar atribuir las dislocaciones socioeconómicas propias de la *inmigración* a la *etnicidad*, así como diferenciar igualmente entre los costes de *inmigración* y los costes de segregación (que opera muchas veces independientemente de la etnicidad y la inmigración). Algunas de estas cuestiones han sido posteriormente retomadas en [SANDERS y NEE, 1.996]. En el contexto español un análisis de la relación entre modelos familiares, proyectos migratorios y trayectorias de incorporación laboral de las poblaciones de origen inmigrante puede encontrarse, por ejemplo, en [GARCÍA BORREGO y CAMARERO, 2.004].

<sup>319</sup> Véase, por ejemplo: [JOSEPHIDES, 1.988], [HILLMANN, 1.999], [MOROKVASIC, 1.987], [WESTWOOD y BHACHU, 1.988], [DALLALFAR, 1.994], [LEONARD y TIBREWAL, 1.993] o [PHIZACKLEA, 1.988]. En España, la participación de las mujeres inmigrantes en los modos de empleo por cuenta propia ha sido abordada, por ejemplo, en: [ALARCÓN, PARELLA y SOLÉ, 2.009], [COLECTIVO IOÉ, 2.001c: 609-646], [MARTÍNEZ PÉREZ, 2.007], [OSO y RIBAS, 2.006], [SAÍZ LÓPEZ, 2.007] o [VILLARES, 2.007].



AQUÍ, ¿LAS TIENDAS QUIÉN LAS SUELE LLEVAR?

Los hombres.

¿SON TIENDAS FAMILIARES?

*Sí, normalmente son tiendas de familias. Pero trabajan más ahí las mujeres.*

¿PERO QUIÉN LLEVA UN POCO EL TEMA, POR EJEMPLO, DE LAS CUENTAS?

La mujer.

¿Y QUIÉN HACE LOS PEDIDOS?

*Bueno, a eso ya van los hombres o también las mujeres.*

O SEA, PUEDEN IR...

*Ir los dos, pero es que en China la mujer trabaja más que el hombre [RISAS].*

BUENO QUE TRABAJE MÁS, SÍ, PERO ESTAMOS DICIENDO QUIÉN LLEVA EL NEGOCIO.

*Cuando hay algo... cuando la familia tiene que tomar alguna decisión, la mujer tiene el ochenta por ciento de votos [RISAS].*

¿QUÉ DECISIONES, POR EJEMPLO?

*Por ejemplo, si hay que hacer inversión, irse de vacaciones...* [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

EN SU OPINIÓN, ¿QUIÉN MANDA EN LA TIENDA?

Ella.

PORQUE ES LA PROPIETARIA.

*Claro, es la dueña. Bueno, a mí también me manda su hijo. (...)*

¿ES EL QUE ESTÁ MÁS TIEMPO AL FINAL?

*Está más tiempo, pero para mí igual, todos son jefes, bien sea el niño...*

¿Y EL SEÑOR?

*No, el señor casi no va.*

¿TRABAJA EN OTRO SITIO?

*Sí, va a montar una empresa él (...). Creo que va a fabricar lo del 'brote de soja'* [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]

Pese a esta «infravaloración» de la aportación del trabajo de las mujeres en unas economías «étnicas» controladas, fundamentalmente, por los varones [PHIZACKLEA, 1.988: 22], las investigaciones sobre la participación de las mujeres en la empresarialidad «étnica» [MOROKVASIC, 1.987: 453] [WESTWOOD y BHACHU, 1.988: 5-6] [DALLALFAR, 1.994: 542] [HILLMANN, 1.999: 268] han subrayado que el trabajo femenino en las economías «étnicas» (como empleadas de bajo coste, como trabajo no retribuido en términos salariales dentro de los negocios familiares, etc.) ha constituido una vía fundamental para la capitalización y viabilidad de las empresas de los inmigrantes<sup>320</sup>. De hecho, se ha llegado a subrayar que el éxito en la empresarialidad «étnica» protagonizado por determinadas minorías, podría tener que ver con su capacidad para acceder fácilmente a la fuerza de trabajo femenina del grupo por medio de su subordinación a las lógicas familiares tradicionales [PHIZACKLEA, 1.988: 22]. El recurso al trabajo (no remunerado o infraremunerado) de las mujeres en la economía «étnica» debería ser pues entendido, desde nuestro punto de vista, como parte de esa inclinación a reducir los costes del factor trabajo como estrategia de supervivencia de los negocios. ¿Una práctica realmente diferente a las presentes en aquellos ámbitos económicos «autóctonos» (sector agrícola, pequeño comercio, hostelería, etc.) con fuerte peso de la dimensión familiar? ¿Distinta de los usos que los mercados de trabajo y empresas «convenciona-

<sup>320</sup> Por ejemplo, Portes y Jensen [1.989: 931] señalaron a propósito de los cubanos que la división sexual del trabajo, los lazos de parentesco y la composición de los hogares pudieron desempeñar un papel importante en la emergencia y consolidación de las pequeñas empresas (como mecanismos de acumular recursos con los que abrir negocios propios...).

les» hacen de la fuerza de trabajo femenina como mecanismo de abaratamiento de los costes globales del factor trabajo?<sup>321</sup>

Al mismo tiempo, pese a la perpetuación del tradicionalismo de las relaciones familiares que suele caracterizar a las economías «étnicas», no debemos olvidar que las estructuras familiares y de parentesco tradicionales se ven también modificadas, en ocasiones, por el propio proceso migratorio y con ellas las posiciones ocupadas por uno y otro sexo<sup>322</sup>. En cualquier caso, al margen de que el carácter familiar de los negocios vuelva ambigua la cuestión de la explotación (al igual que ocurre, de hecho, a propósito de los autoempleados), lo cierto es que la movilización de la fuerza de trabajo femenina y de otros miembros no remunerados de la unidad familiar, va a venir mediada por ideologías *familiaristas* tradicionales, extendiendo la subordinación doméstica al ámbito de trabajo<sup>323</sup>. Dentro de estos modelos tradicionales de regulación de las relaciones entre géneros –y de los vínculos de parentesco en general– que estarían siendo aplicados a la hora de incentivar y justificar la participación de mujeres y familiares no remunerados en las iniciativas «emprendedoras», van a cobrar importancia (aunque dependerá también de los marcos culturales vigentes en unos grupos y otros) las dimensiones del *honor* y la *vergüenza*. Estos elementos habían sido ya previamente subrayados por el propio Weber a propósito de las sociedades estamentales y de los grupos *paria* que veíamos en la Primera Parte, constituyendo mecanismos cruciales en aquellos ámbitos y grupos sociales donde los intercambios (o una parte de ellos) se establecen en torno a lógicas de reciprocidad mediadas por el capital simbólico disponible<sup>324</sup>.

Así pues, la participación de las mujeres en la empresarialidad «étnica» se configuraría, a menudo, como una especie de prolongación de las obligaciones domésticas adscritas a las mujeres de manera tradicional [DALLALFAR, 1.994: 542 y 547] [JOSEPHIDES, 1.988: 50] [ESSERS,

<sup>321</sup> A modo de ejemplo, véanse, simplemente, los conocidos estudios de Maruani sobre la feminización en Francia de determinados modos de empleo (a tiempo parcial, por ejemplo) que implican menores retribuciones salariales [MARUANI, 2.000] [MARUANI y REYNAUD, 1.999].

<sup>322</sup> Estos cambios parciales han sido destacados, por ejemplo, en las investigaciones de Leonard y Tibrewal [1.993], así como en las de Hillmann [1.999]. También se reflejarían, por ejemplo, en el hecho apuntado por Bhachu [1.988: 78 y ss.] a propósito de los desplazamientos que se estarían dando en la comunidad *Sikh* desde una definición de intereses y estrategias económicos basados en la familia extensa, a la consideración de la familia nuclear con sus intereses específicos. No obstante, lo que, en términos generales, parece que seguiría predominando sería la perpetuación de las estructuras familiares, de parentesco y de división sexual del trabajo tradicionales, algo que, en cualquier caso, no va a depender, únicamente, de las características de los lugares de trabajo y de las divisiones sexuales del trabajo en el seno de las familias, sino de estructuras sociales más amplias de la sociedad en las que se inscriben, como pone en evidencia, por ejemplo, el estudio de Josephides [1.988] sobre varias generaciones de mujeres grecochipriotas en Londres.

<sup>323</sup> Puede verse, por ejemplo, un estudio empírico de la articulación entre poder, dominación y género en las empresas de carácter familiar en la investigación de Greenhalgh [1.994] sobre las empresas familiares en Taiwán.

<sup>324</sup> «Llamaremos “situación estamental” a todo componente típico del destino vital humano condicionado por una estimación social específica –positiva o negativa– del “honor” adscrito a alguna cualidad común a muchas personas» [WEBER, 1.993 (1.922): 687]. «La yuxtaposición étnica, que motiva el desdén y la repulsión recíprocas, permite a cada comunidad étnica considerar su propia honra como la más elevada posible; la separación de castas implica subordinación social, un verdadero “excedente” de “honor” a favor de los estamentos y castas privilegiadas, pues las diferencias étnicas corresponden a la “función” desempeñada dentro de la asociación política (...). Pero aún el más despreciado pueblo *paria* atiende de alguna manera a lo que es propio de las comunidades étnicas y de casta: a la creencia en una ‘honra’ específica propia (como ocurre entre los judíos)» [WEBER, 1.993b (1.922): 689]. «En tanto que las “clases” tienen su verdadero suelo patrio en el “orden económico” y los “estamentos” lo tienen en el “orden social” y, por tanto, en la esfera de la repartición del “honor”» [WEBER, 1.993b (1.922): 693].

BENSCHOP y DOOREWAARD, 2.003: 7-8]. Una prolongación viable siempre y cuando dicha participación laboral no ponga en peligro el «honor» de la familia (por ejemplo, trabajando en empleos «poco seguros» o donde el contacto con personas del otro sexo sea frecuente; quitando al varón el papel de cabeza de familia y responsable del sustento principal del hogar; descuidando el cumplimiento de las responsabilidades domésticas y de cuidado, etc.) tal y como queda éste definido por la división sexual tradicional del trabajo [PHIZACKLEA, 1.988: 24]. Es decir, la participación de las mujeres en la empresariedad «étnica» sería posible siempre y cuando cada sexo actuase conforme a su posición y su papel en la sociedad [JOSEPHIDES, 1.988: 36]<sup>325</sup>.

¿NINGUNA MUJER TRABAJA EN TIENDAS?

No, muy pocas, porque no nos gusta.

¿POR QUÉ NO?

Eso yo no sé... porque antes en mi país había una ley que lo prohibía. (...) Había una ley, que el trabajo sólo el hombre fuera [DE CASA] y la mujer en la casa.

Y ESTAS POCAS MUJERES QUE ESTÁN TRABAJANDO FUERA ¿ES PORQUE ESTÁN SOLAS?

No, porque trabajan con sus maridos que tienen tiendas. Son los propietarios. (...)

PUES CUANDO LAS VEAN, LAS DEMÁS QUERRÁN SALIR...

Pero trabajan con ellos. Tienen que cuidar al niño, a la niña, cocinar, la ropa. A la mujer sí le gusta el trabajo [FUERA DE CASA]. A la mujer sí le gusta ayudar al esposo. ¿sabes? (...) Por ejemplo, mi mujer siempre me pregunta: «¿tú quieres un ayudante? Yo puedo ayudarte. ¿sabes?».

¿Y QUÉ LE HAS DICHO?

Yo, cuando me pregunta mi mujer que si puede ser mi ayudante, yo digo: «no» [RISAS], porque antes había una ley en mi país que no dejaba. Pero una mujer y un hombre no es igual para el trabajo. (...) Por ejemplo, si mi mujer viene a mi tienda, entonces es un problema porque mis paisanos piensan otras cosas: son antiguos, muy antiguos.

¿PERO QUÉ PUEDEN PENSAR?

Por ejemplo, cuando viene mi mujer a mi tienda, algún amigo: «hola, ¿qué tal?». Muchas cosas hablar, otra persona les mira a ellos y piensa otra cosa...

PIENSAN QUE PUEDE HABER...

Piensan malas cosas, piensan malas cosas. Después, cuando yo entró al locutorio: «¡eh!, tu mujer habla con él». Eso, después yo pensar qué pasa. ¿por qué mi mujer habla con mi amigo?

PERO SI ESTÁ EN EL LOCUTORIO TENDRÁ QUE ATENDER ¿NO?

Es como una ley antigua y está ahí. [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]

Todos estos elementos que acabamos de poner sobre la mesa (carácter familiarista de muchos de los negocios, importancia de las estrategias y recursos familiares para su supervivencia, reparto de actividades por sexo según modelos e ideologías familiaristas de carácter tradicional, acceso desigual a los recursos comunitarios entre varones y mujeres, etc.) ¿no nos obligarán a reconsiderar el presupuesto de la primacía de lo «étnico» como principal elemento articulador de las iniciativas «emprendedoras» de los inmigrantes? La posible especificidad de las mismas con respecto a otros tejidos empresariales ¿residiría realmente en una supuesta movilización y gestión «étnica» de los intercambios económicos?

<sup>325</sup> No obstante, Josephides [1.988: 55] también muestra en su estudio cómo los principios del *honor* y la *vergüenza* movilizados a la hora de organizar los intercambios y relaciones sociales dentro del grupo investigado eran sistemáticamente incumplidos (por ejemplo, las mujeres no debían trabajar fuera del ámbito doméstico y, sin embargo, lo hacían regularmente incluso en la sociedad de origen), lo que no impedía que siguieran activos tales principios tradicionales. Es decir, la capacidad de estos principios normativos para determinar las actuaciones de los individuos y los grupos son reales, pero también relativos, debiéndose evitar pensar que todos los procesos sociales se explican en relación a marcos normativos de referencia que estarían sobredeterminando las conductas de las personas.

No negamos que estas dimensiones étnicas se encuentren presentes y puedan ser muy relevantes en la gestión y dinámica de los negocios de los inmigrantes, pero como estamos viendo, tales principios habría que ponerlos en relación a otras dimensiones también presentes, despojando además a la regulación «familiarista» y/o «comunitarista» de los negocios de toda supuesta especificidad étnica (se trataría, más bien, de comportamientos generalizados a otras muchas esferas de la economía «étnicamente no-marcada», o al menos, «étnicamente no visibilizada»). Por otro lado, aún cuando la *etnicidad* estuviera actuando como el principal elemento articulador de las relaciones sociales de estas poblaciones, sería conveniente remarcar que la propia delimitación de las fronteras «étnicas» (*comunitarias*) vigentes en el grupo tampoco tienen porqué ser fijas, inequívocas o corresponderse con las demarcaciones establecidas previamente por los investigadores (muy dados a equiparar, por ejemplo, nacionalidad y etnia)<sup>326</sup>. En el caso concreto de Lavapiés, por ejemplo, ¿cuáles serían los principios y elementos en torno a los cuáles quedarían definidas las colectividades, más o menos cerradas, dentro las cuales regirían los principios de los intercambios comunitarios ya señalados (solidaridad forzosa, reciprocidad, obligación mutua, etc.)? ¿Sería acaso la contraposición entre población extranjera (y/o inmigrante) y población autóctona del barrio (o el conjunto de los inmigrantes frente a determinadas nacionalidades extranjeras)?

¿Discriminación en Lavapiés?, la mayor parte son extranjeros, no hay muchos españoles, no hay discriminación. [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]

Hay mucha gente que tiene mucho dinero y que está así, pero al haber lo mismo, explotan a los inmigrantes teniendo mucho dinero, también explotan los inmigrantes, eso también hay en Lavapiés. Por ejemplo, los mismos de Bangladesh, los mismos senegaleses ellos tienen... Mira, yo te digo la verdad, en Lavapiés, en todo lo que es Lavapiés, los bangladeses tienen... la mayoría son dueños de pisos. Los bangladeses tienen muchos pisos allí y ellos lo alquilan por una cantidad elevada, por ejemplo, pasan de 1.000, 1.100, 1.300. (...) Y se lo alquilan a los inmigrantes, ¿por qué? ¿Por qué lo alquilan a los inmigrantes? porque los inmigrantes saben que vamos a pagar. [E-12: Varón, Ecuador (indígena), se dedica junto a su esposa (indígena otavaleña) a la venta ambulante]

¿O sería el hecho de compartir una misma nacionalidad (ser ecuatoriano, marroquí, chino...) lo que garantiza la solidaridad y la reciprocidad en los intercambios, lo que marca el sentido de las relaciones y las cohesiones grupales? ¿Es el principio de nacionalidad el que permite a los inmigrantes ordenar y significar sus relaciones, así como la propia realidad social?

<sup>326</sup> Algunos investigadores han hecho hincapié, por ejemplo, en la propia limitación que supone circunscribir el fenómeno de las economías «étnicas» dentro de sus fronteras étnicas. Basándose en una investigación sobre las empresas informales de personas procedentes de Ghana, Nederveen Pieterse [2.003: 38] ha señalado que dichas empresas se extienden a lo largo de todo el planeta e implican a personas de otros orígenes nacionales, no circunscribiéndose pues a fronteras establecidas en términos étnicos. Todos los vínculos y redes en las que se encuentran insertas este tipo de empresas (con trabajadores, clientes, proveedores, fuentes de crédito, distribuidores, etc.) se perderían de vista al aproximarse al fenómeno en términos de «economías étnicas», razón por la que el autor propone otras alternativas como el término de «empresas transculturales». En relación a esto último, cabe preguntarse si acaso hay empresas que no sean transculturales o que no impliquen vínculos (con clientes, proveedores, trabajadores, etc.) con distintas culturas «regionales» dentro y fuera de un país, con distintas culturas «de clase», «generacionales», etc. La cuestión es que si todas las empresas son «transculturales» ¿qué *plus* explicativo aporta adjetivarlas con un rasgo que es común a todas y, por lo tanto, posiblemente redundante?

*Yo llevo aquí en España desde el 2.001, tres años viví en Lavapiés, en la calle Olivar, donde incluso en el edificio mismo ya no había españoles, vecinos españoles no había porque todos éramos ecuatorianos o éramos colombianos o eran bolivianos o marroquíes o africanos, pero ya no había españoles. [E-13: Varón, Ecuador, empleado por cuenta ajena en un locutorio]*

*La asociación ayuda a los senegaleses para el tema de cómo tener un certificado de empadronamiento, una tarjeta sanitaria, ¿sabes? Si la policía te pillan con tu mercancía en el top manta, qué está prohibido, qué hacer para coger un abogado. Hay muchas cosas que... ¿sabes? Había también algunas clases de español para la gente que lo quería. Y había también una mezquita, es que el 95% de los senegaleses son musulmanes y de vez en cuando nos encontramos para hablar de la religión. Y cada vez que hay una fiesta religiosa que la gente se encuentra en la ciudad para celebrarlo y si alguien tiene problemas, la gente lo ayuda. (...) También si hay una persona que ha muerto, como el transporte para llevarlo a Senegal cuesta mucho y los consulados no tienen presupuesto para asuntos sociales, entonces es la comunidad que tiene que sacar para llevarle. [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio]*

Y PARA AYUDAR A HACER LOS PAPELES, VOSOTROS, COMO COLECTIVO DE BANGLADESH ¿LES DABAIS PRECONTRATOS DE TRABAJO O CÓMO SE HACÍA ESO?

*Eso, nosotros buscábamos, por ejemplo, muchas empresas. Nosotros solicitábamos a las empresas, si necesitaban trabajadores y les decíamos: hay muchos bangladeses sin trabajo. Por eso solicitábamos que si necesitaban, aquí había. [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]*

¿O se trataría más bien de la pertenencia a determinadas minorías étnico-raciales y culturales presentes en un Estado-nación particular o transversal a varios de ellos (ser *otavaleño*, *bereber*...)?<sup>327</sup>

POR EJEMPLO, EN ESA [IGLESIA] DE ALUCHE QUE MENCIONA, ¿QUÉ NÚMERO DE PERSONAS SUELEN IR?

*Sesenta. Sí, pero quizás algunos tienen también su misma iglesia por ahí, no es solamente una iglesia. Hay algunos que van donde hay muchos, los mestizos se van para otro lado y los indígenas se reúnen para un lado (...). Dos iglesias en Torrejón, cada quien va... uno va para el otro lado. Por ejemplo, los de Otavalo van para un sitio. (...)*

Y ALLÍ EN ALUCHE ¿SON TODOS INDÍGENAS?

*Sí, indígenas.*

¿MESTIZOS NO?

*No, mestizos no. No creo que habría... También hay evangélicos y ahí van los indígenas. Después que nosotros hablamos quechua, ellos no lo entienden y se sienten incómodos con el idioma. Por eso es... cuando hay, por ejemplo, una iglesia que hablen castellano [LOS MESTIZOS] se van allí. [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]*

¿TÚ DE DÓNDE ERES DE MARRUECOS?

*De Alhucemas, por eso he puesto «Carnicería Alhucemas». Y la mayoría [DE LOS MARROQUÍES EN ESPAÑA] son de allí, del norte de Marruecos.*

¿DEL RIF?

*Sí, nosotros somos del Rif y... bueno, tampoco quiero entrar a la política, que ya todo el mundo se lo sabe, pero sí, la mayoría somos del Rif. No sé porqué será, pero... Hombre, por el tema un poco... nosotros los que somos del Rif solemos estar contra el régimen de Marruecos y nos hace... nos obliga a muchas cosas y hace para separarnos y nos da salida a otros países y así estamos separados, para que no volvamos, por eso, como estamos contra él y él lo que quiere es separarnos. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería *hala!*]*

¿O una adscripción de tipo religioso (ser musulmán, budista, cristiano)?

Y ENTRE VOSOTROS, ¿HAY CIERTA UNIDAD POR EL HECHO DE SER MUSULMANES?

*(b) No. Lo que pasa es que cada país también tiene la misma religión pero...*

*(a) Pero no son las mismas costumbres.*

*(b) Entonces cada comunidad tiene relaciones diferentes.*

<sup>327</sup> La sociología de la *empresarialidad étnica* se ha referido en ocasiones a estos aspectos en términos de «etnicidad interna» y de «subetnicidad» [DER-MARTIROSIAN, SABAGH y BOZORGMEHR, 1.993: 243]. La «etnicidad interna» haría referencia a grupos de inmigrantes étnicamente heterogéneos (el ejemplo facilitado sería el de los iraníes en Los Angeles) que se encuentran divididos en distintos subgrupos, mientras que la «subetnicidad» haría referencia, según estos autores, a grupos étnicos (como los armenios) de distintas nacionalidades (norteamericana, iraní, libanesa, turca, etc.), diferentes identidades y bagajes, religiones (cristianos, musulmanes, etc.), idiomas, características socio-económicas, etc.

O SEA, QUE LA RELACIÓN VUESTRA ES SOBRE TODO CON PERSONAS DE VUESTRO PAÍS ¿NO? QUE PROCEDEN DE PAKISTÁN.

(b) Pero es normal, porque cada persona tiene relación en donde vive o lo que sea, bueno, relaciones porque es tu paisano. Si pasa algo, siempre llamas a tus paisanos no a otra comunidad.

(a) Bueno, no sólo los pakistaníes, también llevamos buenas relaciones con Bangladesh e indios.

¿CON ELLOS ESPECIALMENTE?

(a) Sí, porque hablamos casi el mismo idioma.

(b) Porque Bangladesh era parte de Pakistán hasta el setenta y uno. Antes era Pakistán pero ahora es Bangladesh. [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

DECÍAS QUE ENTRE LOS MUSULMANES EXISTE UN VÍNCULO MUY IMPORTANTE, ¿SE DA TAMBIÉN CON LOS BENGALÍES, CON LOS MARROQUÍES O NO TANTO?

Sí. Bueno, como te lo he dicho, es que no tenemos la misma interpretación. Pero, por ejemplo, los marroquíes (...) Yo conozco a senegaleses que dicen que no van a la mezquita de los marroquíes porque no tienen la misma interpretación. Conozco también a algunos senegaleses que no van a la mezquita de los bengalíes porque la manera de verlo no es la misma. Dicen que el velo no tiene importancia, somos musulmanes todos, que cada uno reza a su manera y ya está. [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio]

¿O se trata de la pertenencia a una misma y amplia región geográfica convertida en referente identitario y/o político (ser «latino», «árabe», «africano»...)?

La gente que estamos aquí llevamos mucho tiempo, llevamos 18 ó 20 años. Todos han pasado, estaban estudiando y luego montaron sus negocios, eso es lo que yo conozco. Eso en la colonia árabe, pero luego la colonia marroquí o los norteafricanos no tenemos grandes...

¿NO TENÉIS UN CONTACTO ESPECIAL CON ELLOS?

No, no tenemos... Hombre, conocidos, porque no... el nivel digamos cultural, los vínculos, no son iguales. Somos diferentes... El pueblo árabe es un pueblo dividido en 3 partes. No todo lo que dicen ahora, 22 países, somos árabes. Los árabes originales somos los de la península arábiga creciente y fértil (Siria...), luego está Egipto que es un país que se arabizó y también el norte de África que aún no saben definirse si son bereberes o son árabes o son africanos... Entonces estas diferencias culturales se mantienen. Los que somos de la península arábiga creciente y fértil sí tenemos vínculos en común, tenemos una forma de pensar casi igual, las costumbres. Todas esas cosas sí influyen. Tendríamos que tener más relación entre nosotros. (...) Pero con la colonia marroquí: «hola, hola, cómo estás», pero no hay... [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]

¿USTED SE SIENTE SEGURO EN LAVAPIÉS?

Sí, claro, yo estoy seguro ahí. Yo estoy seguro, como soy moreno.

¿O SEA, USTED SE SIENTE MÁS TRANQUILO EN LAVAPIÉS QUE CUANDO SALE FUERA A OTROS BARRIOS DE MADRID?

Sí, para mí Lavapiés es más tranquilo que otros barrios de fuera. De Madrid, no conozco a la gente, en Lavapiés toda la gente que pasa ahí es familiar para mí. Pero, por ejemplo, si tú vas por Madrid, chico-chica moreno, siempre mirar a un moreno andar ahí. [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]

La verdad, yo lo que veo es que un poquito lo más comercial, que yo he visto para los latinos ahorita que se está poniendo, es por ahora Lavapiés. Ya hay restaurantes ecuatorianos, hay dominicanos... [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante].

Es decir, a la hora de atribuir a la «etnicidad» la responsabilidad de la articulación de un proceso social en marcha conviene tener en mente, como han destacado otros investigadores [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 132], que la etnicidad —ya sea definida en términos de autoidentificación con un grupo étnico particular o como una categorización generada desde el exterior— no sería un fenómeno primigenio, un fenómeno simplemente importado de los países de origen y con existencia previa a la instalación en la sociedad de llegada, sino que sería el resultado de relaciones *intra* e *intergrupales*. En esta misma línea, investigadores como Kwok Bun y Jin Hui [1.995: 525]

han señalado que la etnicidad resulta «manufacturada» en la sociedad de llegada, más que importada como un todo desde los países de origen, de manera que aunque los inmigrantes pudieran traer consigo una cultura «ortodoxa» que influyese en sus orientaciones y conductas iniciales, serían las condiciones estructurales en el contexto de llegada las que estarían detrás de sus pautas de comportamiento económicos y culturales a largo plazo<sup>328</sup>.

Desde este punto de vista, la solidaridad interna de los grupos inmigrantes sería, en parte, una especie de solidaridad reactiva (una respuesta colectiva a los nuevos requerimientos contextuales) y su cultura, fundamentalmente, una cultura adaptada («cultura fusionada con estructura») [IBID.]<sup>329</sup>. Dicho lo cual, en lo que se refiere al vínculo existente entre solidaridad étnica y modos de empleo por cuenta propia, es importante subrayar que la emergencia de comunidades y redes étnicas podrían generar una infraestructura y recursos para los negocios antes de que se desarrolle siquiera la conciencia de grupo [ALDRICH y WALDINGER, 1.990: 132]. Parece, en definitiva, que cabría preguntarse si son las economías «étnicas» el resultado de una solidaridad grupal (étnica) previamente existente, o si bien la solidaridad grupal es la expresión y el resultado de la existencia de intercambios económicos dentro del grupo (o ambas o ninguna de las dos cosas).

En cualquier caso, resulta discutible presuponer siempre como «étnicos» los límites significativos dentro de los cuales circularían solidaria y recíprocamente los recursos disponibles, en la medida en que dicha solidaridad activa en un grupo «étnicamente» delimitado, parece coexistir con otros dispositivos de estructuración interna que afectan y determinan a la propia circulación de la solidaridad: las estructuras de edad, de clase, de género o la ya referida «etnicidad interna», van a condicionar la actualización o no de las relaciones de reciprocidad en los intercambios. La solidaridad presente en el grupo «étnico» va a actuar, por lo tanto, como una solidaridad selectiva y canalizada también intragrupalmente y no necesaria o exclusivamente a partir de criterios «étnicos»<sup>330</sup>.

---

<sup>328</sup> Estando básicamente de acuerdo con esta idea, creemos más acertado, no obstante, hablar simplemente del impacto de las «condiciones estructurales», sin circunscribirlas a los contextos de llegada. En unas sociedades y economías globalizadas y, más aún, ante un fenómeno como el de las migraciones en el que resulta crucial tomar en consideración tanto los contextos de partida como los contextos de llegada (y la posible interacción entre unos y otros), nos parece difícil, o limitado, hacer del Estado-nación (o incluso de agrupaciones de Estados más amplias) el principal contenedor de dichas «condiciones estructurales».

<sup>329</sup> Otros autores como Sanders y Nee [1.987a: 765] también se han hecho eco de los problemas derivados de concebir a las poblaciones inmigrantes como un colectivo homogéneo y no conflictivo, olvidando las divisiones internas y la competencia que suele caracterizarles (a ellos y a sus economías «étnicas»). En este sentido, para ambos autores es importante recordar que la acción colectiva basada en la etnicidad suele resultar problemática como consecuencia, precisamente, de las facciones que existen en su interior. Así, por ejemplo, muchas veces, cuando se moviliza la solidaridad étnica, se hará como reacción a la competencia interétnica, de manera que esa acción colectiva étnica es, a menudo, algo temporal y difícil de canalizar dentro de una acción económica capaz de beneficiar al conjunto de la economía «étnica» [IBID.].

<sup>330</sup> Dentro del contexto norteamericano, investigadoras como Pessar [1.995: 389-390] han analizado, por ejemplo, el caso de la solidaridad grupal que cabría esperar de las interacciones entre los «latinos» (categoría identitaria de mucha más fuerza y eficacia movilizadora en Estados Unidos que en Europa), destacando, sin embargo, la presencia de continuas prácticas de «explotación» intragrupal (empleados latinos en empresas de latinos, entre propietarios de casas e inquilinos...). Para esta autora, las divisiones nacionales y raciales, así como las propias diferencias de clase existentes, estarían atravesando las prácticas solidarias que podrían derivarse de una identidad «latina» compartida y frecuentemente movilizadora (por el propio grupo y por la sociedad de llegada) [IBID.]. Una crítica a la supuesta armonía y solidaridad vigentes en el seno de las familias y empresas familiares chinas (concretamente taiwanesas), así como

La solidaridad selectiva no étnicamente determinada y canalizada (o al menos no de forma exclusiva) la pudimos constatar en la Primera Parte, por ejemplo, a propósito de la propia *economía de enclave «étnico»* cubano en Miami, donde para participar en los «intercambios comunitarios» no bastaba con ser cubano, sino que era necesario ser un «buen cubano» (básicamente un cubano *anticastrista*) [FORMENT, 1.989] [PORTES y STEPICK, 1.993]. La podemos apreciar también a propósito de la participación de las mujeres en las economías «étnicas», en la medida en que éstas obtienen en términos generales menores ingresos (y ventajas) que los varones, al tiempo que registran un acceso mucho más limitado a los recursos comunitarios «solidariamente» distribuidos (información, fuentes de financiación, acuerdos preferentes con proveedores, capacidad de movilizar «solidariamente» a fuerza de trabajo *coétnica*, etc.) [MOROKVASIC, 1.993: 76-77 y 88] [DALLAL-FAR, 1.994: 541 y 549] [ESSERS, BENSCHOP y DOOREWAARD, 2.003: 6]<sup>331</sup>. En cualquier caso, la presuposición de la primacía de la solidaridad étnica como mecanismo regulador de los intercambios y relaciones grupales, parece que debería ser, cuanto menos, problematizada por nuestra parte.

*La movilización de la fuerza de trabajo: ¿comunitarismo étnico o «empreendedores» de inclinaciones weberianas?*

Así pues, de lo visto por ahora sobre los presupuestos apriorísticos manejados por la sociología de la *empresarialidad étnica* a la hora abordar los modos de empleo por cuenta propia de los

de las relaciones de dominación (de género, generación, etc.) presentes en su interior puede verse, igualmente, en [GREENHALGH, 1.994]. Por otro lado, otros autores como Nederveen Pieterse [2.003: 39] se han interrogado en términos similares acerca de si la confianza y la solidaridad existente, en teoría, entre empleadores y empleados de la misma nacionalidad transformaría sus relaciones laborales en relaciones «menos explotadoras» que otras. Contestar afirmativamente a esta pregunta implicaría, para el autor, estar sobrestimando la homogeneidad de los orígenes nacionales e infravalorando, por ejemplo, diferencias como las de casta, las identidades regionales, religiosas...

<sup>331</sup> El resultado de todo ello es que las mujeres no podrían recurrir con tanta facilidad como los varones a los recursos internos del grupo como forma de compensar, por ejemplo, la discriminación que, como inmigrantes, tienen que hacer frente en los mercados de trabajo. Morokvasic [1.993: 87], por ejemplo, ha mostrado cómo, dentro del sector textil británico, los empleadores inmigrantes varones podían montar sus negocios sin necesidad de contar con las cualificaciones y competencias habitualmente requeridas en el sector. Para ello se apoyaban con frecuencia en las competencias de sus mujeres, que se empleaban de manera informal en los negocios. Para las mujeres, sin embargo, la posesión de las competencias requeridas era con mayor frecuencia una condición necesaria para poder optar al autoempleo ya que, a diferencia de los hombres, las mujeres no podían compensar la ausencia propia de competencias por medio de la movilización no remunerada de los recursos y competencias de su marido, ni movilizándolo otra fuerza de trabajo dentro de la comunidad. No resultará demasiado sorprendente entonces que muchas de las iniciativas emprendedoras de mujeres pertenecientes a minorías étnicas y/o inmigrantes, registren una mayor tendencia a orientar sus actividades hacia fuera del ámbito comunitario. Véase, por ejemplo, a este respecto el estudio de Hillmann [1.999] sobre las mujeres turcas en Berlín, o también, para el caso de Lavapiés, ejemplos como el siguiente procedente de nuestro trabajo de campo en el barrio:

[SER MUJER] *Me hubiera supuesto problemas si hubiera trabajado únicamente con la comunidad marroquí, creo ¿eh? Pero, no te hablo en general, yo te hablo de lo que yo conozco solamente, puede ser que otra persona como yo haya tenido otra experiencia, pero yo creo, a mí misma me ha pasado, (...) creo que he tenido muchos problemas. Y por eso nunca... lo que me decía mi madre «tú te tienes que expandir, tú tienes que pensar que eres marroquí, sin olvidar que tienes tus raíces y que eres española y no olvidar que tienes tus raíces, pero tú no puedes hacer algo para una comunidad: o la española o la marroquí, tú no puedes hacer eso, tú tienes que expandirte, me dice, y tu tienes que hacer algo para las dos, para la comunidad del mundo que le de la gana venir, para quién le guste, pero tú no te cierras en una».* [E-23: Mujer, España (con padre marroquíes), regenta un restaurante de comida árabe]



inmigrantes (excepcionalidad étnica de sus mecanismos de gestionar las relaciones económicas, subordinación de las mismas a un comunitarismo étnicamente articulado, etc. [Cf. Primera Parte]), parece desprenderse que este tipo de abordajes caen con facilidad en la autorreferencialidad del comunitarismo étnico cuando se trata de valorar las estrategias empresariales de los inmigrantes (unas estrategias comunitaristas que, como vimos, estaban mucho más extendidas en la economía «convencional» de lo que parecía haber presupuesto la sociología de la *empresarialidad étnica*). Hemos visto también que la gestión de los negocios de las economías «étnicas» haría intervenir más dimensiones que las propiamente «étnicas» (recursos e ideologías familiaristas, divisiones sexuales del trabajo y acceso diferencial a los recursos comunitarios en función de estos principios familiaristas tradicionales, etc.) y que, en cualquier caso, el uso de la *etnicidad* como elemento movilizador o aglutinador con vistas a la acción colectiva, dista de ser un mecanismo automático activado por el simple hecho de compartir un origen común.

Siguiendo con este recorrido, podemos recordar que, en el caso de Lavapiés, hemos visto también que uno de los recursos clave para los negocios a los que la solidaridad «étnica» abría aparentemente las puertas (la fuerza de trabajo de los *paisanos*) quedaba infrautilizado (y su importancia matizada) como consecuencia del notable peso de los empresarios sin asalariados y las ayudas informales entre los inmigrantes (lo que reorientó nuestra atención hacia las dimensiones familiaristas de estos negocios, de sus recursos y sus estrategias más arriba tratadas). El recurso al autoempleo y las ayudas familiares no agota, sin embargo, el debate sobre la movilización y el uso comunitario de la fuerza de trabajo en las economías «étnicas», sino que debemos prestar también atención al recurso a otras fuerza de trabajo (internas o externas al grupo) como empleados por cuenta ajena en los negocios. En relación a estas cuestiones podemos anticipar que, como en casos anteriores, la presunción del comunitarismo y el solidarismo étnico puede dejar fuera del análisis otras dimensiones clave implicadas en la movilización de esta fuerza de trabajo presente en la economía «étnica» de Lavapiés, pero sobre la cual apenas sabemos nada.

Las fuentes estadísticas de carácter secundario disponibles, así como la información procedente de nuestro propio trabajo de campo (cuantitativo y cualitativo) [Cf. Anexo I], más allá de constatar la presencia de trabajo por cuenta ajena en la economía «étnica», no nos permiten delimitar de forma precisa el número de asalariados por cuenta ajena empleados en ella<sup>332</sup>. Podemos, eso sí, tratar de realizar una estimación de la amplitud de este fenómeno. Por ejemplo, el *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid del año 2.007, señalaba que el conjunto

---

<sup>332</sup> Al referirnos aquí al conjunto de los trabajadores por cuenta ajena empleados en la economía «étnica» de Lavapiés (con independencia de que compartan o no la misma nacionalidad y/o etnicidad que los responsables de los negocios), estaríamos subrayando, principalmente, las distintas posiciones desde las que se «participaría» en estos negocios presentes en Lavapiés, sin presuponer por ello que todos los participantes en la misma estén sujetos a los principios de *reciprocidad*, *ayuda mutua* y *obligación* que, aparentemente, regularían los intercambios intragrupales (dentro del grupo «étnicamente» delimitado). Un trabajador ecuatoriano empleado en una tienda mayorista china no formaría parte de la economía «étnica» de los chinos, pero sí constituiría una modalidad de participación en el tejido empresarial puesto en marcha por los inmigrantes (no sólo chinos) en el barrio.

de empresas de Embajadores dedicadas al comercio y la hostelería (las 2 ramas de actividad que concentraban prácticamente la totalidad de los negocios de la economía «étnica» del barrio) ocupaban a un total de 4.064 y 1.443 personas respectivamente (5.507 personas en total). Esta sería, sin duda, una posible cifra tope de ocupados en el sector, si bien no sabemos, lógicamente, si tales empleados lo eran en negocios de la economía «étnica» o en el resto del tejido económico del barrio, del mismo modo que tampoco sabemos si son ocupados por cuenta propia o por cuenta ajena.

Podríamos, por otro lado, hacer una estimación diferente del número total de personas ocupadas en la economía «étnica» de Lavapiés a partir de los datos previamente avanzados sobre el peso relativo que tienen los distintos estratos de empleo en ella (94,6% entre 1 y 5 empleados según el *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008*, etc.). Obtendríamos así una estimación del número total de ocupados (por cuenta propia y ajena) que se movería en un amplio intervalo que iría de un mínimo de 893 ocupados (si ese 94,6% tuviera un único empleado...) a un máximo de 3.973 ocupados (si ese 94,6% tuviera cinco empleados...). Si, por otro lado, sabemos, gracias a los datos brutos de la Cámara de Comercio empleados para la elaboración del *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* [Cf. Anexo I], que en la economía «étnica» de Lavapiés figuran como responsables de dichos negocios (en distintos tipos de cargos) unas 1.000 personas aproximadamente, podemos estimar que el número de empleados por cuenta ajena en dicha economía «étnica» no debería superar, en ningún caso, las 3.000 personas<sup>333</sup>.

En cualquier caso, más allá de su exactitud, lo importante de estas cifras es que nos permiten constatar la presencia en la economía «étnica» de Lavapiés de un segmento de fuerza de trabajo empleada por cuenta ajena. Ante lo cual debemos preguntarnos sobre cómo se accede y moviliza dicha fuerza de trabajo requerida por los negocios de la economía «étnica». ¿Se trata de una fuerza de trabajo a la que se accedería por medio de los mecanismos y principios *comunitarios* de distribución de recursos? ¿Se movilizarán sentimientos de pertenencia étnica y principios de reciprocidad y apoyo mutuo a la hora de facilitar el acceso a la misma? En principio, siguiendo el modelo propuesto por la sociología de la *empresarialidad étnica*, cabe esperar que la misma lógica *comunitarista* y *solidarista* (lógicas de distribución e intercambio en forma de dones) que vimos actuar a propósito de las ayudas familiares, pudiera estar aplicándose también en los casos en los que los empresarios de origen inmigrante muestran cierta predilección por contratar a otros «coétnicos» y «paisanos», una predisposición que sí hemos constatado en algunos de los informantes clave entrevistados.

---

<sup>333</sup> Y la «sensación», sin duda poco reivindicable en términos científicos, registrada durante el trabajo de campo en el barrio es que la cifra de empleados por cuenta ajena debe ser notablemente inferior a ese tope máximo señalado, algo que sería coherente, por otro lado, con los datos que hemos aportado de la *Encuesta de Población Activa* y la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* sobre el escaso peso relativo de los empresarios con asalariados entre los extranjeros empleados por cuenta propia, más aún si dichos extranjeros son de condición inmigrante.

¿SUELES IR TÚ SOLO [A REALIZAR VENTA AMBULANTE POR FERIAS]?

*Sí. Pero yo tengo dos trabajadores. (...)*

Y LOS TRABAJADORES ESTOS QUE HAS COMENTADO...

*Son ecuatorianos.*

¿LOS CONOCÍAS ANTES?

*Sí, más antes los conocía. Los tuve que traer yo mismo desde Ecuador aquí. Y ahora mismo he tramitado los papeles de ellos, ya los he regularizado.*

¿O SEA, QUE LOS CONOCÍA ALLÍ, SON DE LA MISMA...?

*Sí, somos de la misma tierra.*

¿DE QUÉ ZONA SOIS?

*De Otavalo. [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]*

¿TÚ SABES SI HAY POR EL BARRIO OTRAS TIENDAS, CON GENTE ASÍ...?

*¿Con gente latina [EMPLEADA]?*

*Sí.*

*No, ellos [LOS CHINOS] son muy... a ver, son muy desconfiados. Yo no sé si es un problema de identificación de ellos, porque ellos no quieren a los extranjeros. (...) porque el señor me preguntó en una ocasión y me hizo sentir mal, me dijo que no querían otro extranjero. «siempre chino trabaja mejor», «extranjero, poco trabajas, más dinero», eso me ha dicho el chico y me hizo sentir mal. Digo: «yo trabajo a como me pagan. Si usted me paga un poquito pues yo trabajo un poquito, si usted me paga mucho...». Porque ellos lo entienden así, si tú me pagas mucho dinero, yo trabajo mucho, ¿cómo trabajas? bien, ¿cuánto pagas? Pues también bien [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]*

LA GENTE QUE TRABAJA PARA VOSOTROS EN SENEGAL ¿SON FAMILIARES VUESTROS?

*No, no, no son familiares. Pero en África, sabes, y particularmente en Senegal, si dos personas llevan conociéndose mucho tiempo son ya como parte de la familia...*

¿PERO SON GENTE QUE CONOCÉIS A SUS FAMILIAS DESDE HACE MUCHO TIEMPO?

*No son de la familia, pero nos conocemos desde hace mucho tiempo, por eso... por ejemplo, cuando hay una boda voy a saludar, es como de la familia pero... [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

Podemos pues presuponer que la gestión *comunitarista* de las relaciones laborales con los *paisanos*, con una supuesta aceptación por parte de los empleados de bajos salarios y largas jornadas laborales a modo de sacrificio posteriormente recompensado con su transformación en autoempleado o empleador de otros *paisanos* igualmente infrapagados, constituiría un mecanismo relativamente eficaz de cara a reducir los costes del factor trabajo, para garantizar cierta estabilidad de la fuerza de trabajo con el empleo (a veces en contra de las necesidades o deseos de los dueños de los negocios) y de potenciar su disponibilidad, predisposición y movilización, favoreciendo así la viabilidad y supervivencia de los negocios de inmigrantes. Es posible pues que los sentimientos de pertenencia a un mismo grupo por parte de los inmigrantes pueda estar actuando como un medio eficaz para establecer una comunidad de intereses entre empleadores y empleados, tal y como se apuntó en la Primera Parte<sup>334</sup>.

<sup>334</sup> Es dentro de esta lógica que estamos señalando como podemos entender la sorpresa con la que las autoridades españolas reciben el escaso entusiasmo mostrado por algunos inmigrantes chinos en nuestro país una vez que son «liberados» de la explotación de sus compatriotas. El diario *El País*, por ejemplo, se hacía eco recientemente de una macrorredada contra 72 talleres chinos ilegales en la localidad catalana de Mataró. En la rueda de prensa ofrecida para explicar los hechos, el jefe de la policía autonómica encargada de llevar a cabo la redada, explicaba que «pese a que tenían libertad de movimientos, los trabajadores de los talleres trabajaban de sol a sol, cada día de la semana y, en la mayoría de los casos, vivían en condiciones inhumanas en los mismos locales, sin luz ni ventilación». A pesar de ello, el responsable policial añadía que los inmigrantes chinos «no eran conscientes de que eran víctimas de explotación laboral, por lo que no habían denunciado a las mafias que los utilizaban, ya que viven en un mundo “cerrado” y se ven abocados a esos empleos de semiesclavitud debido a su situación de irregularidad» [EL PAÍS, 17-6-2.009], «ni siquiera tienen asimilado que son víctimas: al entrar en los talleres, algunos intentaron huir por la ventana» [EL PAÍS, 18-6-2.009]. «Liberados» a su pesar, estos inmigrantes de origen chino se encuentran

En relación a esta «armonía» casi perfecta de intereses de empleadores y empleados anhelada en muchas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, convendría recordar, no obstante, los conflictos intragrupales de carácter laboral puestos en evidencia por algunos investigadores, así como la presencia en las economías «étnicas» de principios reguladores «no comunitaristas» (lógicas de intercambio «mercantiles») aplicadas no sólo a los asalariados ajenos al grupo étnico, sino a los propios *paisanos* asalariados, tal y como enseguida veremos<sup>335</sup>. Son aspectos que también han quedado plasmados en parte del material cualitativo producido durante nuestro trabajo de campo, donde también hemos podido apreciar situaciones laborales conflictivas de carácter intragrupal así como la suspensión de los principios *solidarios* y *comunitaristas* que, supuestamente, debían estar regulando las relaciones entre empleadores y empleados de un mismo colectivo<sup>336</sup>.

¿EN AQUELLOS MOMENTOS TENÍAS PAPELES PARA ESTAR EN ESPAÑA?

No, no, ya te digo que no llevaba ni un mes en España. Empezaba a estudiar, a aprender primero, a terminar español, a meter no sé qué... He conseguido trabajo y empecé a trabajar. Empecé a trabajar por 90.000 Pts. o así. Metí mis papeles para solicitarlo. Esperando mis papeles. Me he encontrado con un conocido... porque cada uno tiene su futuro, su plan y sus sueños en su cabeza. Me he encontrado con un gran ladrón... desde Valencia, que era de Siria, mejor, más profesional, porque el ladrón árabe es un profesional ¿sabes? Bueno, me ha llevado, me ha prometido que me iba a llenar la vida, trabajar, no sé qué... Te doy el 50% si te vienes conmigo a Valencia, como cocinero (...). [DESPUÉS] he venido aquí, XXX [EL PROPIETARIO DE UN RESTAURANTE SIRIO-LIBANÉS QUE SE ENCUENTRA JUNTO AL LOCAL DEL ENTREVISTADO] tenía el local para alquilar y la gente tiene miedo, él ha pedido 500.000 Pts. y yo se lo he pagado.

¿PARA ALQUILAR SU RESTAURANTE? ¿EL YA LO TENÍA MONTADO Y TÚ NO TENÍAS MÁS QUE PAGARLO...?

de frente ante su condición de simple fuerza de trabajo, una fuerza de trabajo «dibre» a la que sólo le queda deambular a la espera de poder ser nuevamente empleada (y explotada): «Esta mañana, los 50 chinos que se han quedado sin nada han abandonado el albergue sin más. "Han venido unos coches y se los han llevado", ha explicado el responsable del establecimiento. El resto de trabajadores chinos pasean por las calles de Mataró a la espera de que los talleres reabran las puertas o de que alguien les ofrezca un puesto de trabajo» [EL PAÍS, 19-6-2.009]. La tozudez con la que estos inmigrantes chinos se negaban a ser «liberados» (considerándose víctimas, precisamente, por haber perdido su trabajo, única base de su sustento) se hacía patente en artículos posteriores: «Ni esclavos, ni víctimas, ni títeres de la mafia. Los 450 chinos que hasta hace una semana vivían enganchados a una máquina de coser en Mataró rechazan esas etiquetas y anhelan volver al trabajo. Los mossos precintaron 72 talleres de confección (algunos ilegales) y detuvieron a sus propietarios por explotación laboral. Pero los miembros de la comunidad no se sienten liberados. Están irritados. Dicen que ahora sí les han convertido en víctimas: una suerte de Expediente de Regulación de Empleo policial les ha dejado sin sustento. Y, a algunos, sin cama» [EL PAÍS, 22-6-2.009]. Aún a riesgo de caer en la demagogia ¿no es posible ver en la situación – extrema, sin duda – de estos inmigrantes irregulares chinos la marca –llevada al límite– de la que parece ser la condición general de los asalariados en las sociedades modernas? Esta vez sí, *the true condition of the laborer...*

<sup>335</sup> Resulta interesante, por ejemplo, destacar que no son pocos los estudios que han puesto en evidencia el carácter explícito y recurrente de los conflictos laborales en colectivos tan significados (e investigados) en lo que a prácticas *solidaristas* y *comunitaristas* se refiere, como los chinos. Por ejemplo, en el contexto norteamericano, se ha subrayado [GAP MIN, 1.996: 212-216] dentro del colectivo chino de la existencia de cierta presencia sindical, así como de una conciencia de «intereses de clase» contrapuesta a la de sus empleadores. Pueden encontrarse abundantes ejemplos sobre conflictos entre empleadores y empleados dentro de los *chintowns* (como los derivados del frecuente recurso a empleados chinos indocumentados como fuerza de trabajo barata que termina generando un empeoramiento de las condiciones de trabajo en los *chintown*), así como las no siempre fáciles relaciones entre la fuerza de trabajo china y el movimiento sindical norteamericano en: [KWONG, 1.987 y 1.997] y [LIN, 1.998]. Otros estudios que abordan las condiciones de trabajo y las relaciones entre empleadores y empleados en los *chintowns* serían: [ZHOU, 1.992], [ONG, 1.984] y [THOMPSON, 1.980]. En esta misma línea, un análisis sobre la «conflictividad» de las relaciones laborales entre la población del subcontinente indio en Gran Bretaña (donde nos encontraríamos ante una especie de «paternalismo negociado» que actuaría como un sistema de negociación informal sin presencia sindical, pero donde la influencia de los trabajadores sería mayor de lo que cabría esperar a simple vista) puede verse en: [BARRET, JONES y McEVOY, 1.996: 800].

<sup>336</sup> A modo también de posible ejemplo anecdótico (con tintes dramáticos) de cómo las relaciones laborales dentro de un mismo grupo étnico no son ajenas a los conflictos, véase la noticia que aparecía recientemente en el diario *El País*: «Un empleado descontento descuartiza a una familia china en Barcelona. El asesino confeso, también chino, se entrega a los mossos. Afirma que los comerciantes le explotaban laboralmente» [EL PAÍS, 15-7-2.009].

*Sí y ya está, pago 500.000 Pts. al mes y él, venga, a casa. Tampoco tenía papeles. (...) Y bueno, él no me ha pedido papeles ni nada, 500.000 Pts. y nada más. Estaba de acuerdo conmigo, este señor no quiere hacerme un contrato como trabajador por cuenta ajena y yo me pongo como trabajador, trabajo como trabajador pero por cuenta propia. Trabajé con él ocho meses. Empecé en junio del año pasado hasta hace un mes. También era un cerdo Todos quieren aprovecharse de ti. Cuando te ven un poco tranquilo, se creen que eres un loco o que eres tonto. [E-16: Varón, Siria, regenta un pequeño establecimiento de comida árabe].*

¿MANDÁIS EL DINERO A LOS FAMILIARES QUE ESTÁN ALLÍ Y ESTÁN...? ¿O SEA, LOS MANDÁIS POR LA PRODUCCIÓN QUE OS ENVÍAN?

*Sí. Para ayuda y también por el género. No te va a dar el mismo precio ¿me entiendes? para poder salir adelante. Nosotros también... ellos también trabajan y tienen que ganar ¿me entiendes? Es que nosotros les pagamos lo que le cuesta en el mercado.*

¿LO QUE LES CUESTA ALLÍ [EN ECUADOR]?

*Sí, lo que les cuesta allí, pues le pagamos lo que le cuesta, claro. «Eso tanto vale», «pues tanto vale». Nosotros también le ayudamos y cuando es el negocio también.*

LA FAMILIA POR UN LADO Y EL NEGOCIO POR EL OTRO

*Sí. Negocio y familia por separado. Ya llegaremos y cuando vamos a Ecuador todos nos reunimos y ya es otra cosa. [E-1: Varón, Ecuador (indígena otavaleño), regenta una tienda de venta mayorista de artesanía y textil, además de dedicarse a la venta ambulante]*

*Yo cuando salí de mi país aquí vine sola, yo también he sufrido mucho porque no tengo familia aquí. Aquí en este país, hay muchos paisanos y como tienen muchos negocios son muy ricos, nadie nunca me ayuda. Yo no hablo muy bien, perfectamente español (...). No puedo trabajar porque no tengo papeles, todavía no tengo papeles. Mis paisanos también siempre muchos preguntan: «¿porqué tú aquí sola?, las mujeres vienen cuando su marido viene». Yo aquí la primera vez sola, por eso muchos preguntan: «¿porqué tú aquí sola? Cuando chicas salen de su país a otro país esas chicas son muy malas». Tú muy listo, por eso tu saliste de tu país. Muchos problemas como yo (...). Este barrio [LAVAPIÉS] para mí muy malo, yo también vivo aquí porque yo no tengo contactos en otro sitio, a veces necesito ayuda de mis paisanos, todos son muy malos, pero a veces son buenos y quieren ayudarte pero no pueden, no tengo permiso [DE TRABAJO]. Entonces, yo trabajo con mi paisano, él no quiere pagarme, quiere gratuito sin dinero. (...) Muchos problemas he tenido. Luego yo he trabajado en otro sitio en Plaza de España como camarera con mi paisano, también tiene tres socios, uno es más bueno quiere darme pero otros dos no quieren. No puedo trabajar como camarera, también me preguntan porqué tú aquí, mejor tú volver a tu país. [E-11: Mujer, Bangladesh, ha trabajado como empleada en negocios de otros compatriotas]*

En cualquier caso, es importante señalar que, en ocasiones, se ha tendido a sobredimensionar la importancia de la fuerza de trabajo *coétnica* (ya sean trabajadores remunerados o ayudas familiares) como elemento explicativo del «éxito» de la «empresarialidad» inmigrante, olvidando que las iniciativas empresariales de las economías «étnicas» se apoyan también en fuerza de trabajo ajena al propio colectivo inmigrante considerado. Por lo tanto, no se trata únicamente de que las lógicas *comunitaristas* de intercambio tengan un impacto limitado como mecanismos reguladores de las relaciones laborales y económicas intragrupales (lo hemos visto a propósito de la solidaridad *canalizada* y *selectiva* o de los conflictos entre empleadores y empleados del mismo grupo «étnico»), sino que habría que tomar también en consideración un hecho tan simple como que no siempre está disponible en el propio grupo «étnico» la fuerza de trabajo requerida: por las dinámicas demográficas de los colectivos inmigrantes considerados (posible estancamiento poblacional, dispersión espacial, escasos niveles de reagrupación familiar, etc.), por la escasez de *paisanos* dispuestos a trabajar como empleados por cuenta ajena para otros compatriotas (ya sea por su preferencia a trabajar por cuenta propia o por el propio hecho de contar con otras alternativas laborales por cuenta ajena consideradas más atractivas en el mercado de trabajo «convencional») o, simplemente, por la imposibilidad de emplearse legalmente en ramas de actividad bastante reguladas como el comercio sedentario, etc.

LAS PERSONAS DE SENEGAL DEL BARRIO ¿TRABAJAN POR SU CUENTA O POR CUENTA AJENA?

*Antes, la mayoría trabajaba por su propia cuenta, tenían cuenta propia, pero ahora las cosas han cambiado. Ten en cuenta que el comercio no funciona bien. La obra pagan bien, entonces una persona que puede hacer dos horas extras al día y trabajar un sábado o domingo puede ganar 1.500 ó 1.800 al mes. La obra paga bien y como todo Madrid está en obras.... «obra a destajo» «yo tengo». (...) Hoy, el comercio no está como estaba en el año 2.001. Y, bueno, ahora hay muchas obras en Madrid y mucha gente que se dedicaba al comercio ahora son albañiles aquí [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio].*

¿Y TÚ TIENES FAMILIA AQUÍ? ¿VIVES SOLO?

*No, aquí tengo primos. Tengo un hermano y un primo. (...)*

¿Y ELLOS TE HAN PODIDO ECHAR UNA MANO?

*Bueno... a veces sí, pero ellos tienen sus trabajos y cada uno se dedica a sus cosas. Ya sabes como es esta vida, cada uno va a lo suyo. [RISAS] [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería hala]*

*Los hombres tienen ahora bastante trabajo con la construcción y con los metros y con todas esas obras que están por ahí. Ahora mismo tienen el trabajo que quieren.*

¿Y LA MAYORÍA DE LAS MUJERES TRABAJAN EN HOSTELERÍA O BIEN...?

*Y en casas familiares. [E-9: Mujer, República Dominicana, después de haber trabajado en el servicio doméstico regenta ahora un bar «latino»]*

*Hay muchos senegaleses [QUE SE DEDICAN A LA VENTA AMBULANTE]. La mayoría no tienen papeles y no pueden trabajar o no tienen alguien que tenga... por ejemplo, muchos senegaleses que tienen tienda para poder coger una gente, si no tienes papeles no puedes contratarlos.*

PORQUE ¿ESTÁ MUY CONTROLADO?

*Sí, sí. Aquí vinieron un día los inspectores de trabajo. En general, todos los senegaleses que tienen tiendas aquí tienen papeles. Los que han llegado y no tienen papeles no pueden trabajar y lo que pueden hacer es vender en la calle, venta ambulante. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

¿Cual sería entonces el papel desempeñado por los empleados ajenos al grupo «étnico» en la viabilidad de las *economías étnicas*? Para tratar de avanzar una respuesta podemos apoyarnos en algunos estudios empíricos sobre colectivos con amplia presencia en los estudios sobre *empresarialidad étnica* de la sociología norteamericana: la inmigración asiática y, más en particular, los casos concretos de chinos y coreanos. Por ejemplo, Gap Min [1.996: 212-216] estudió a estos dos colectivos y sus distintas experiencias «emprendedoras» en las ciudades de Nueva York y Los Ángeles. En esta investigación, Gap Min va a preguntarse porqué las economías «étnicas» chinas en Estados Unidos evidencian y registran con frecuencia conflictos laborales en su interior, mientras que en el caso de los coreanos no parecen constatarse tales conflictos o, al menos, no de manera tan visible como entre los chinos. La explicación de esta diferencia residiría, según este autor, en la presencia de una serie de características contrapuestas en cada colectivo inmigrante considerado.

Así, por un lado, demográficamente hablando, en el momento en que se realizó la investigación, la inmigración china a Estados Unidos seguía creciendo, mientras que la llegada de coreanos se había estancado claramente. Este hecho (que tendría que ver con dimensiones referidas tanto a los contextos de partida como a los contextos de llegada de las migraciones) se traduciría en un diferente potencial de mano de obra «coétnica» en cada uno de los casos: mientras que los coreanos se encontraban faltos de mano de obra para sus negocios, entre los chinos había una enorme cantidad de *paisanos* recién llegados que esperaban ser empleados. En un caso y otro, la dispo-

nibilidad para el empleo de los potenciales trabajadores por cuenta ajena, su capacidad de negociación y su margen de actuación eran diferentes.

Por otro lado, mientras que los inmigrantes coreanos habían llegado a Estados Unidos con cierto capital ahorrado que les permitía en poco tiempo abrir su propio negocio (salvo, quizá, en el caso de las mujeres y de los llegados en situación irregular), la inmigración china había emigrado a Estados Unidos con menores recursos, de manera que su incorporación laboral como trabajadores asalariados empleados para otros compatriotas, era más duradera que entre los coreanos (que se quejaban, de hecho, del poco tiempo que permanecían sus empleados en los negocios y de que sólo les interesaba adquirir ciertas competencias para la gestión posterior de su propio negocio). La escasez de *paisanos* para ser empleados por cuenta ajena llevaba a los empresarios coreanos a contratar fuerza de trabajo de otros colectivos inmigrantes (latinoamericanos en general, mexicanos en particular), que solían ser peor pagados que los coreanos y que ocupaban los puestos de trabajo inferiores dentro de los negocios, mientras que las labores de supervisión y de mayor responsabilidad, las realizaban los escasos empleados coreanos contratados. En el colectivo chino ocurría, sin embargo, lo contrario: los negocios chinos solían contratar mayoritariamente a otros chinos, que se veían así obligados a ocupar también los puestos de trabajo peor considerados (y hacerlo durante más tiempo). La consecuencia de todo ello era que los empleados coreanos veían su posible condición de trabajadores por cuenta ajena como algo temporal, mientras que entre los chinos, la condición de asalariados por cuenta ajena en negocios de otros compatriotas era mucho más común, explícita y duradera, lo cual terminaba traducándose en conflictos recurrentes entre empleadores y empleados.

Aunque pueda tratarse de un caso particular, este ejemplo del colectivo coreano y chino en Estados Unidos nos permite poner en evidencia que los recursos a disposición del colectivo «étnico» (además de no ser siempre distribuidos en su interior de forma recíproca y solidaria) no son, a menudo, suficientes para satisfacer la cantidad de fuerza de trabajo requerida por los negocios de los inmigrantes. Por otro lado, el ejemplo de los coreanos muestra, además, que el recurso a fuerza de trabajo externa puede resultar para las economías «étnicas» más ventajoso incluso que emplear a otros *paisanos*, en cuyo caso lo habitual es que se recurra, como haría cualquier otra empresa, a la fuerza de trabajo con las competencias requeridas más barata, es decir, en nuestras sociedades, por lo general (y entre otras posibilidades): fuerza de trabajo inmigrante.

Young Kim [1.999], al igual que había señalado Gap Min [1.996], muestra, por ejemplo, en este mismo sentido que, durante la década de 1.980, el crecimiento de los negocios entre los coreanos se acompañó de un estancamiento de la llegada de nuevos flujos migratorios procedentes de Corea y de una importante disminución de la disponibilidad de fuerza de trabajo coétnica. Esto derivó en un incremento de los costes salariales de la fuerza de trabajo coreana, impulsando entre los empresarios coreanos la búsqueda de empleados más allá del propio colectivo «étnico», funda-

mentalmente entre los mexicanos y los ecuatorianos [YOUNG KIM, 1.999: 586], una fuerza de trabajo inmigrante numerosa, muy disponible y más barata. Además, como anticipábamos más arriba, los empleadores coreanos solían tener serios problemas para retener a sus compatriotas empleados por cuenta ajena, ya que la mayoría de ellos aspiraban también a establecerse por su cuenta lo antes posible (lo cual solía ocurrir relativamente rápido gracias a los recursos de capital previos con los que contaban, no permaneciendo más de 3 ó 4 meses empleados [IBID.: 586]). De este modo, conforme adquirían en los negocios de sus compatriotas las competencias necesarias para instalarse por su cuenta, abandonaban dichos negocios para abrir los suyos propios, convirtiéndose así en competidores directos de sus antiguos empleadores, algo que no ocurría con los empleados mexicanos y ecuatorianos (los cuales, además de convertirse raramente en autoempleados, cuando lo hacían se establecían en sectores de actividad y/o barrios diferentes a los de los coreanos) [IBID.: 587].

Este problema registrado en la economía «étnica» coreana ¿no traducía en realidad un problema derivado de la inestabilidad intrínseca del vínculo entre trabajador y puesto de trabajo (o entre empleador y empleado)? En este caso, nos encontraríamos ante empleados que abandonan su empleo de manera unilateral e independientemente de los deseos y necesidades de su empleador, pero, dicha inestabilidad del vínculo laboral ¿acaso no es típica y, de hecho, constitutiva de las sociedades salariales modernas, más que exclusiva de las economías «étnicas»? Quizá en este contexto se pueda entender mejor la insistencia con la que la *perspectiva interactiva* presentaba a los mecanismos *comunitaristas* de gestión de los negocios como dispositivos orientados a lograr cierta estabilización de las relaciones laborales existentes entre empleadores y empleados [Cf. Capítulo 5]. En cualquier caso, más allá de este problema ligado a la inestabilidad del vínculo empleador-empleado y más allá de la posible saturación (dado que los empleados coreanos se iban para instalarse por cuenta propia) de las ramas de actividad en la que se concentran los negocios (un peligro muy real en las economías «étnicas», donde las iniciativas emprendedoras suelen estar muy concentradas en determinados nichos laborales), lo más significativo, desde nuestro punto de vista, sería que la preferencia y los beneficios que pudieran derivarse de emplear a los *paisanos* como fuerza de trabajo (que aceptasen bajos salarios y fuesen «dóciles» a cambio de futuras ayudas comunitarias, etc.) se evaporarían desde el momento en que los empresarios inmigrantes comprobaran que, por el precio de un empleado coreano, se podían contratar a dos empleados mexicanos [IBID.: 587].

Las constricciones derivadas de la competencia económica con otras empresas (como mínimo con las «externas» al grupo «étnico») como principio general de regulación de los intercambios, la existencia de un mercado de trabajo a cuyos vaivenes y dinámica no serían ajenos ni los trabajadores, ni las empresas de las economías «étnicas», etc., terminarían por poner en tela de juicio, como algunos investigadores han destacado [IBID.: 599], la viabilidad de la solidaridad «étnica» y de la reciprocidad. Lo cual nos lleva a reformular el planteamiento de partida –repetido a modo de



*mantra*— de buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* (y de mucha de la sociología económica en la que aquella se inspira): *¿incrustación* de la «economía» (en realidad el «mercado») en «lo social» (en este caso «étnicamente» configurado) o, más bien, *incrustación* de lo comunitario y las lógicas de reciprocidad en las estructuras (sociales en sí mismas) de la economía capitalista?

Parece evidente que el ejemplo coreano no es directamente extrapolable, ni totalmente equiparable, al contexto español (o al caso más concreto de Lavapiés) donde, además de la ausencia de coreanos, predominan, como ya vimos, el autoempleo y las ayudas familiares como estrategias de movilización y abaratamiento de la fuerza de trabajo. No obstante, éstas y otras limitaciones, no impiden que lo señalado a propósito de los coreanos en Estados Unidos pueda resultarnos útil para comprender algunas dinámicas presentes también en la economía «étnica» de Lavapiés, donde muchos de los problemas de sus empresas tendrían que ver con dilemas similares a los de las empresas de los coreanos.

ENTONCES LA GENTE SUELE VER COMO ALGO MÁS SENCILLO EL COGER A LOS EMPLEADOS DE LA FAMILIA POR EJEMPLO...

*Sí, fíjate, nosotros... los chinos siempre tenemos una desconfianza... nosotros trabajamos con compatriotas, lo que pasa es que ellos se quedan poco tiempo. ¿Sabes por qué se quedan poco tiempo? Por la razón de que no pueden desarrollar sus cosas [SUS NEGOCIOS], entonces se queda contigo una temporada, 5 meses, 6 meses y luego, cuando puede ganar un sueldo más alto estableciendo su propio negocio aquí, ya se marcha y para nosotros toma mucho tiempo encontrar gente buena, ocurre en todos los negocios igual. Entonces los chinos somos gente muy ambiciosa, queremos tener muchas cosas y ese problema [QUE SE VAYAN LOS EMPLEADOS] nos limita. (...) Es un problema lo de los empleados, porque se marchan cuando les da la gana a ellos y eso es muy mal para nosotros. Estás siempre buscando a gente. Yo tengo una experiencia en la otra tienda de arriba que es mía, tengo otra tienda también de mi padre y en una semana despedimos a 9! Son gente joven, chinos también ¿Crees que todos los chinos son trabajadores? No, pues esos no quieren trabajar, sobre todo quieren su objetivo, dicen: si quiero trabajar en una tienda, voy a ir a la tienda de éste y en uno o dos meses ya no está ¿sabes? Porque el tiene ya su negocio y ya no quiere trabajar, no quiere trabajar para otros. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)].*

En el caso concreto de Lavapiés, además de las aproximaciones cuantitativas parciales antes mencionadas, la información procedente de nuestro trabajo de campo cualitativo nos ha permitido constatar también la presencia dentro de la economía «étnica» de empleados por cuenta ajena no pertenecientes al mismo colectivo «étnico» que los responsables de los negocios<sup>337</sup>.

¿Y SUELES CONTRATAR ESPAÑOLES...?

*A mí me da igual la nacionalidad, mientras que tenga los documentos en regla no... no tengo preferencia. [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]*

<sup>337</sup> Aunque no podamos estimar su número o hacer comparaciones con respecto a otras nacionalidades, el trabajo de campo en el barrio (por ejemplo, elaborando en 2.002, 2.005 y 2.008 los censos de negocios de inmigrantes [Cf. Anexo I]) nos ha permitido constatar que en Lavapiés muchos de los empleados por cuenta ajena no pertenecientes al mismo grupo «étnico» que los empleadores eran a menudo, como ocurría con los coreanos de Estados Unidos, inmigrantes latinoamericanos (imaginamos que por su abundancia y competencias lingüísticas con el español). Este rasgo (visible, sobre todo, en los negocios de los chinos) deberá, no obstante, ser contrastado y confirmado por medio de investigaciones específicas.

*Yo, la verdad es que no he buscado trabajo en el barrio, nunca he buscado trabajo... porque bueno, quiero trabajar en unas cosas específicas y no las proporcionan. Pero sí veo que de esto que estamos hablando... que los de Bangladesh, bueno, los chinos, aceptan trabajar con ecuatorianos. Entonces me he dado cuenta de que esa fusión sí se da en los «Todo a 100», allí trabajan ecuatorianos, no colombianos. [E-13: Varón, Ecuador, empleado por cuenta ajena en un locutorio].*

Y LOS QUE TRABAJAN EN LA TIENDA ¿SON TODOS DE BANGLADESH?

*No, son de otro país.*

¿Y CÓMO LES BUSCASTE? ¿O CÓMO FUE QUE LLEGÓ CADA UNO AL LOCUTORIO?

*Porque les conocía de antes, de aquí* [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]

EN LAS TIENDAS ¿ESTÁ TRABAJANDO GENTE QUE NO ES CHINA?

*Sí, sí. En las tiendas hay uno de Vietnam, hay unas chicas de Vietnam y el chico es boliviano, o sea que...*

¿Y CÓMO LE CONOCISTEIS? ¿CÓMO LLEGÓ A LA TIENDA POR EJEMPLO EL BOLIVIANO?

*Pues tenía un hermano que trabajaba en mi tienda y entonces se fue a su país que no volvió y presentó a su hermano y al principio venía, le hacemos un contrato y si estaba a gusto pues nada, se quedaba.*

¿Y VIETNAMITAS? PORQUE NO HAY MUCHOS ¿NO?

*No, no, hay muy pocos. (...) Es que al principio, el local no era nuestro, del anterior, del dueño anterior, ella trabajaba allí. Le preguntamos si quería continuar, pues lleva ya siete años trabajando con nosotros. (...) Cada empresa, ofrece muchos puestos de trabajo. Nosotros no hacemos discriminación de personas, ni de sexo, ni nada, quién quiere trabajar... pues se pone... no, no hay. Nosotros no sólo trabajamos extranjeros.* [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]

Dichos empleados permitirían cubrir, con un escaso coste añadido, las necesidades de fuerza de trabajo registrada por los negocios de la economía «étnica» que no fuesen cubiertas (por las razones que sean) por otros familiares y/o *paisanos*: para ampliar los horarios de apertura, cubrir momentos de mayor actividad del negocio (como los fines de semana en la hostelería), etc. En definitiva, para dotar de mayor «flexibilidad» a unos negocios que, como ya hemos señalado, tienen en la gestión y uso intensivo del factor trabajo la clave del éxito o, simplemente, de la supervivencia.

¿Y QUÉ HORARIO TIENEN DE TRABAJO UN DÍA NORMAL?

*Ellos tienen once horas. (...) Lo abren a las diez de la mañana y hasta las once.*

¿Y SIEMPRE HAY DOS PERSONAS O SE VAN TURNANDO?

*No, ella se va, viene el chico; se va el chico, viene el señor. Yo trabajo sólo cuatro horas, cuando quieren pues me llaman: «oye, dos horas para ti ¿quieres?»: «yo, vale». Yo trabajo por la mañana desde las diez hasta las tres o cuatro y ella me dice: «¿una hora más quieres?» «vale», pero me paga aparte.*

¿EL HORARIO SERÍA MEDIO DÍA?

*Medio día sólo y ella ya me llama: «¿quieres dos horas más? hoy viene el proveedor». «vale», «pero tú para casa, cuando venga el proveedor nuestro...». Yo ya sé cuando viene el proveedor, como yo vivo allá cerquita ella me llama: «ya está»: «vale, vale, un minuto y bajo». [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]*

¿Y TU SOCIO NO TE AYUDA PARA TRABAJAR AQUÍ?

*No, se metió conmigo porque necesito dinero, necesito aval. Le pido a él y él me quiere mucho, me tiene por buen trabajador. Yo soy buen trabajador para mí mismo, pero no me gusta trabajar para nadie gratis (...) Cuando es para mí, trabajo con honor, pero cuando pagan la mitad del trabajo y el otro está en casa y cobra 50 ...ni loco.*

¿Y AQUÍ LO QUE GANÁIS ES PARA TI SÓLO O TU TIENES QUE IR DEVOLVIÉNDOLE ALGO [AL SOCIO QUE LE AYUDÓ A MONTAR EL NEGOCIO]?

*No, ahora él viene, tenemos nuevo plan. (...). Bueno, hemos hecho un nuevo plan, a ver qué tal sale. Para poder descansar. Yo desde las doce de la mañana hasta las 7 y me voy a casa y él desde las 7 hasta que cierra. Es él quien ha pedido estos horarios, yo no, porque para mí cualquier horario sirve. [E-16: Varón, Siria, regenta un pequeño establecimiento de comida árabe]*

Estos empleados, ajenos y extraños al grupo «étnico» y a sus principios de regulación interna, se encontrarían pues movilizados y sometidos a unas relaciones laborales «normalizadas» y reguladas por los mismos mecanismos que configuran la dinámica general del mercado de trabajo de la sociedad de llegada y, más concretamente, de los sectores en los que se emplean: salarios me-

dios, horarios y condiciones de trabajo, legislación y convenios laborales vigentes, escalas de cualificación reconocidas, estatutos sociales y disponibilidades para el empleo diferenciadas dentro de la población asalariada, estructura productiva del sector y del tejido empresarial, mayor o menor presencia sindical, etc.<sup>338</sup> Estaríamos, en cualquier caso, ante una fuerza de trabajo ajena (y mucho más impermeable) a las posibles lógicas de obligación y reciprocidad eventualmente vigentes (con las matizaciones ya apuntadas) en el seno de los colectivos «étnicos» y en los negocios familiares, por más que las lógicas familiaristas-paternalistas de gestión de los negocios puedan también ser compartidas por estos trabajadores (sujetos, sin embargo, como veíamos, a modos de gestión y de empleo de la fuerza de trabajo diferenciados de los del resto de la unidad familiar y de los posibles *paisanos* étnicamente movilizados)<sup>339</sup>.

Podemos presuponer por ahora (lo constataremos más abajo, en el epígrafe 7.3) que, al igual que ocurría con los latinoamericanos empleados en Estados Unidos en negocios de coreanos, nos encontraríamos aquí ante una fuerza de trabajo barata, altamente movilizada y disponible para cubrir las necesidades de los negocios de la economía «étnica» y, lo que es más importante, ajena a toda lógica de reciprocidad y obligación en el vínculo con la empresa, ajena a esa particular *incrustación* de las relaciones económicas y de trabajo en las estructuras y lógicas *comunitarias* («étnicas») del grupo tan reivindicada por la sociología de la *empresarialidad étnica* [Cf. Primera Parte]. Pero, ¿debe-

<sup>338</sup> Véase, a modo de ejemplo, extractos como el siguiente procedente del trabajo de campo en Lavapiés:

Y DURANTE ESTE AÑO QUE LLEVA TRABAJANDO AQUÍ ¿HA TENIDO MEJORAS USTED COMO TRABAJADOR?

*Mejoras, pues para mí es que me han dado los papeles y yo estoy muy agradecido. Claro, yo empecé muy mal, siempre con miedo. Yo, desde un principio les dije: «mire, yo no tengo papeles. Para mí es muy importante papeles» (...) Pasaron dos meses: «oiga, ¿qué pasa?», «no, mi madre dice que ya hablas con abogado, esperando regularización para ti mejor, ahora no», «vale, como venga la policía del ayuntamiento ¿qué pasa?» «todavía no va a venir, todavía no venir» [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]*

¿LE PAGAN EL CONVENIO? ¿CÓMO LE PAGAN?

*No, no, lo justo.*

¿LO QUE MARCA EL CONVENIO DE COMERCIO?

*No, a ver, yo [NO CONTANDO AÚN CON EL PERMISO DE TRABAJO] he hecho un arreglo con ellos de que trabajaba media jornada y ellos me van a dar trescientos cincuenta euros, pero ahora como es con la nueva ley.*

SÍ, DE LA REGULARIZACIÓN.

*Pues lo del convenio, lo del contrato [600 EUROS NOS DIRÍA MÁS TARDE]. [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]*

<sup>339</sup> El trabajo de campo realizado en el barrio nos ha ofrecido algunos ejemplos en este sentido:

¿PARÁIS TODOS PARA COMER?

*No, los chicos comen en casa, ella sólo trae para mí (...) y para el chico. Su esposo también hay veces que está ahí (...), trae más comida y comemos todos ahí juntos como en familia.*

¿Y CUÁNTOS TRABAJAN AHÍ?

*Somos como tres personas. (...) Está ella, un sobrino, no sé si es sobrino o amigo o familiar y yo. También hay veces que va su hijo cuando sale del cole, va un rato así a ayudar, así a mirar; pues se trabaja ahí como en familia, ellos me quieren mucho (...)*

¿PERO USTED NUNCA ESTÁ EN LA CAJA?

*No, en la caja está la señora o el hijo o el esposo. Yo no. Hombre, de pronto, cuando hay mucha gente, sí doy una mano, pero yo la caja no la toco (...). Ella me tiene mucha confianza... ellos, todos, todos. Porque al principio yo me sentí mal, como eso tiene bodega abajo, entonces yo bajo: «milando nevera»: «sí, sí, ya lo sé, ya voy». Entonces, yo bajaba abajo a la cámara a sacar pues coca-cola fría y cerveza y agua y zumos y se iba uno detrás mío [A VIGILARLE]. [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]*

ríamos considerar entonces a la propia lógica *comunitaria* como un límite para el desarrollo y crecimiento económico de los negocios de los inmigrantes? Buena parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* que vimos previamente, había situado en la gestión, regulación y limitación *comunitarista* y *solidarista* de los intercambios económicos intragrupal la clave del «éxito» de las economías «étnicas». Sin embargo, ¿estamos ahora sugiriendo que la *incrustación* de la «economía» en «lo social» puede ser un límite para el desarrollo económico definido sobre la base del intercambio generalizado de mercancías en términos de equivalentes? ¿Acaso no era ésta también la razón por la cual Weber [Cf. Capítulo 2] veía improbable la configuración del *capitalismo paria* como precursor inmediato del capitalismo moderno?

El contenido de las entrevistas de algunos de nuestros informantes clave sí parece sugerir la necesidad de seguir problematizando el papel desempeñado por el *comunitarismo* y el *solidarismo* en las economías «étnicas». Así, por ejemplo, para algunos de estos entrevistados el sometimiento de sus negocios a las estrategias y principios comunitarios (concepción *familiarista* de la empresa, dependencia de la fuerza de trabajo de los paisanos, etc.) supondrá, más que una ventaja, un lastre y un límite para el crecimiento de los mismos (constricción del crecimiento al tamaño de la familia, dificultad para acceder a los trabajadores requeridos en estos negocios o para estabilizarlos mínimamente en el puesto de trabajo, etc.), reclamando, como vimos a propósito de los coreanos, una apertura de los negocios hacia los recursos (fuerza de trabajo, información, etc.) presentes en la sociedad de llegada, más allá del grupo «étnico» de referencia<sup>340</sup>.

No encontramos la gente que necesitamos, cada uno tiene unos conocidos limitados. Por ejemplo, yo te conozco, pues quizá eres una persona muy maja, pero en tu profesión solamente y yo no encuentro lo que necesito, por ejemplo, un electricista. Hombre, cada uno tiene su gente, pero yo no sé donde están, necesito una asociación que puedan ayudarnos algo, aunque sea un paso primero y luego nosotros podemos luchar. Muchos chinos están muy cerrados en lo familiar, todo es familiar: tantos miembros tiene la familia, tantas tiendas, si tiene cinco miembros pues cinco tiendas, que cuatro, pues cuatro, pero no tiene más desarrollo porque tienen miedo de que las inversiones se pierdan y no han imaginado que con las inversiones podrían ganar más trabajadores empleados y a la vez más dinero. (...)

Por ejemplo, yo tenía un restaurante y queríamos un gerente para poder controlar el negocio mientras yo hacía otras cosas, pero es muy difícil encontrarlo. (...) Hace falta gente, (...) hacen falta recursos humanos, gente que pudieran ofrecernos esto. Porque seguro que hay gente española que ha estudiado esto, administrador, pero nosotros no hemos encontrado esto y pasa el tiempo y eso es muy malo para nosotros. También es un beneficio para la asociación: que le pagan unos sueldos y ellos ganarían un sueldo. Estarían de maravilla. Hoy en día hay muchos jóvenes universitarios que están estudiando mucho para ganar un puesto pero sólo para el gobierno y eso no tiene porqué [SER ASÍ]. (...) Es muy bueno para todos, no sólo para los chinos sino para toda la gente, los árabes, los argentinos... Es muy necesario. (...)

¿Y CÓMO SOLUCIONÁIS ENTONCES ESTE PROBLEMA?

Pues si no lo encontramos [UN GERENTE PARA EL RESTAURANTE] tenemos entonces que trabajar nosotros directamente y limitamos nuestros negocios a lo que haya, si lo encontramos pues podemos desarrollar más (...). ¿Qué me puede ofrecer este negocio? ¿Dónde puedo comprar el material que quiero? ¿Dónde se puede conseguir la información? Ese es el gran problema de la mayoría de los chinos, porque nosotros siempre solemos tener varias tiendas, pero cuando abrimos una tienda nueva nos deja po-

<sup>340</sup> La limitación del *comunitarismo* para el crecimiento de los negocios habría sido subrayada también por Bonacich y Modell [1.980: 32] en relación a las *minorías intermediarias* [Cf. Capítulo 3]. Para estos investigadores, la concepción *familiarista* de la empresa y el predominio de las relaciones e intercambios intracomunitarios suponían un serio obstáculo para el desarrollo de las empresas de estas minorías, que veían así su crecimiento limitado al ámbito dentro del cual el empresario pudiera contratar a trabajadores bien conocidos por él. Como consecuencia de todo ello, la forma de crecimiento más común en los negocios de las *minorías intermediarias* consistía en la división del negocio y la creación de nuevas (pequeñas) empresas en las que los nuevos propietarios pudieran contratar a trabajadores de su absoluta confianza.

*cos beneficios y si tienes que contratar trabajadores quizá ya no funciona y tenemos que cerrar. Y, por una parte, el gobierno pierde los impuestos y, por otra parte, perdemos nosotros. No sólo perdemos nosotros, sino que pierde varia gente. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)]*

Da la impresión de que, efectivamente, la pertenencia mutuamente reconocida a un mismo grupo (étnico, nacional, político, religioso, etc.) implica la existencia de vínculos sociales y personales más o menos estrechos que generan obligaciones, derechos y dependencias entre sus miembros. Aunque no siempre generalizable al conjunto del grupo étnico, es posible que estos principios estén interviniendo y atravesando las relaciones sociales (incluidas las económicas) presentes dentro de los colectivos inmigrantes de Lavapiés. Esto confirmaría, en nuestro caso, que, aunque matizable en su extensión y principios de activación, las lógicas de reciprocidad, obligación y solidaridad están presentes en la economía «étnica»<sup>341</sup>. Lo que resulta más dudoso, como estamos señalando, es que dichos principios constituyan la base que asegura la viabilidad de tales negocios (y explique los diferenciales emprendedores entre grupos), o que los responsables de los mismos vean en *lo comunitario* un elemento favorable para sus negocios y no un pesado fardo. Da la impresión de que los empresarios ligados a minorías étnicas y/o inmigrantes son lectores de Weber y prefieren optar por la racionalidad económica del capitalismo moderno que por las reglas y principios del *capitalismo paria*.

LA GENTE QUE TRABAJÁBAIS EN EL NEGOCIO ¿ÉRAIS TODOS ARGENTINOS? ¿OS CONOCÍAIS?

*No, no, ya en ese momento... Salvo la parte que te comentaba de la cooperativa que eran estrictamente argentinos, luego algún argentino podía tener alguna especie de sociedades de hecho, para determinados negocios en particular, o durante un tiempo, o el mismo local de la calle XXX, cuando lo alquilamos y lo traspasamos, ese local estábamos con un argentino, que íbamos al 50% en la explotación de ese local, cada uno importaba sus cosas y el beneficio iba al 50%. Pero yo ya contrataba personal español, porque yo lo que quería tener es la organización digamos española, los argentinos son algo más anárquicos, por una serie de necesidades, mientras que un empleado español estaba más dispuesto a cumplir 8 horas de lunes a viernes y sábados 4 horas, y esa organización era más positiva para el negocio, para mí y para todos los argentinos que tenían locales en la zona. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]<sup>342</sup>*

¿HAS TENIDO TRABAJADORES DE DIFERENTES ORÍGENES?

*Sí, muchos, siempre. He tenido de la India, Pakistán...ahora tengo India, tengo Marruecos y tengo Siria ¿vale? Y he tenido todos estos árabes, más... he tenido hasta un filipino! Me parece sí, hasta un filipino. (...)*

<sup>341</sup> Aunque lo que habría que cuestionar aquí es que dichos principios fueran exclusivos de los grupos «étnicamente» marcados. Al contrario, sabemos que tales principios son extensibles a aquellas sociedades y espacios sociales en los que prima el intercambio en forma de *dones* y *contradones*, es decir, a fin de cuentas, allá donde el poder deriva básicamente de la acumulación y puesta en circulación del capital simbólico. Esta manera de estructurar las sociedades y los intercambios ha sido señalada, a menudo, como característica de las sociedades tradicionales [MAUSS, 1.950 (1.922)] [POLANYI, 1.989 (1.944)], [SAHLINS, 1.983 (1.977)], [GODELIER, 1.996 y 2.004], pudiendo, no obstante, rastrearse fácilmente sus huellas y su vigencia (a otro nivel) en las sociedades occidentales contemporáneas (por ejemplo, en las relaciones familiares y amorosas, en algunas expresiones del crimen organizado como la mafia, en el voluntariado, etc.). Puede constatar el resurgir del interés sociológico por este tipo de formas de intercambio, por ejemplo, en [GODBOUT, 2.000] y [CAILLÉ, 1.994].

<sup>342</sup> Aunque en esta investigación hemos considerado que los antiguos emigrados y refugiados argentinos de las décadas de 1.970 y comienzos de 1.980 que montaron negocios en Lavapiés no deberían ser considerados en la actualidad parte de la economía «étnica» del barrio, incorporamos estos extractos de uno de ellos por estar dando cuenta de una época en la que el colectivo argentino y sus negocios sí estaban estructurados en términos «comunitarios» (en torno a su condición de exiliados de la dictadura argentina más que en términos «étnicos») y se organizaban en torno a principios de reciprocidad, etc. Para ver un desarrollo más detallado de la presencia del trabajo por cuenta propia entre aquellas primeras oleadas de argentinos a España véase [HERRANZ, 1.996]. La conexión (y desconexión) entre aquellas iniciativas y las de la actual economía «étnica» las hemos abordado en el Capítulo 7 de esta investigación.

¿Y TE HA SIDO RELATIVAMENTE FÁCIL ENTENDERTE CON ESTOS COLECTIVOS?

*Menos con el marroquí (...). Es que si me hubiera llamado Antonio, me hubiera llamado María, me hubiera llamado Luisa... ellos hubieran pensado que yo tengo mucho más poder y que no podrían hacerme esto (...). Que como yo soy española, yo tengo un poder que hay que respetar, pero como yo he sido marroquí, pues sí podían conmigo. Yo creo que ha sido esto al final, no te digo que yo sea perfecta, no te digo que yo haya sido una santa con ellos, ni que yo he sido la super jefa, no, porque mentiría, porque soy persona y me equivoco, pero creo que en general, al final, ha sido esto [SER ELLA TAMBIÉN DE ORIGEN MARROQUÍ], de verdad, ¿eh? Incluso ahora, antes de contratar a un marroquí, exclusivamente marroquí, me lo pienso mil veces. (...) Sí, porque ellos piensan que, sobre todo yo, les estoy mandando y que yo me siento superior a ellos. Entonces tienen una lucha interior en la cual yo no quiero entrar, porque a mí ni me interesa ni quiero que nadie tenga una lucha interior conmigo. Yo no mando, o sea, esto es un intercambio: yo te pago por tu servicio, entonces tú tienes un trabajo y yo te pago por él y tú ganas conmigo y yo gano contigo. Es un intercambio en el trabajo, no quiere decir que tú seas inferior a mí y tú no eres para mí aquí un tío que te voy a explotar, no, yo quiero que esto se le acabe de la cabeza, no quiero..., o sea, él está haciendo un intercambio conmigo, él está ganando por un sitio y yo estoy ganando por el otro y quiero que en su trabajo, para que a él le vaya bien y a mí me vaya bien, que él esté tranquilo. [E-23: Mujer, España (con padre marroquíes), regenta un restaurante de comida árabe]*

Y no se trata, creemos, de que el *capitalismo paria*, un capitalismo «atado» a los vínculos comunitarios, sirva como barrera o barricada frente a la fría racionalidad del capitalismo moderno. No se trata, pensamos, de que frente a una racionalidad económica moderna carente, supuestamente, de alma (supeditación, subordinación o aniquilación de «lo social» a «lo económico»), el *capitalismo paria*, con sus sólidos lazos y vínculos sociales y comunitarios, pudiera ofrecernos una versión más domesticada y menos salvaje (más «humana») del capitalismo. No hace falta recurrir a Marx para saber esto (aunque no estaría tampoco de más hacerlo), sino que es el propio Weber, en su análisis del origen del capitalismo moderno, quien despeja buena parte de las posibles dudas al respecto<sup>343</sup>. Trataremos de retomar estos debates, aunque sea brevemente, en las conclusiones finales de la investigación.

### *El acceso a fuentes de financiación en las redes empresariales de inmigrantes*

El análisis de los modos de movilización y empleo de la fuerza de trabajo (coétnica o no, por cuenta propia, ajena o bajo modalidades «informales», etc.) en la economía «étnica» de Lavapiés nos ha permitido incorporar algunas matizaciones, así como añadir ciertos interrogantes a propósito de la reivindicación del *comunitarismo* y el *solidarismo* como principios explicativos básicos de la

<sup>343</sup> «Todavía menos debe decirse, naturalmente, que, en el capitalismo actual, la apropiación subjetiva de estas máximas éticas por los empresarios o los trabajadores de las modernas empresas capitalistas sea una condición de su existencia. El orden económico capitalista actual es como un cosmos extraordinario en el que el individuo nace y al que, al menos en cuanto individuo, le es dado como un edificio prácticamente irreformable, en el que ha de vivir, y al que impone las normas de su comportamiento económico, en cuanto que se halla implicado en la trama de la economía. El empresario que de modo permanente actúa contra estas normas es eliminado indefectiblemente de la lucha económica; del mismo modo, el trabajador que no sabe o no puede adaptarse a ellas, se encuentra arrojado a la calle, para engrosar la fila de los sin trabajo» [WEBER, 1.993a: 49]. «El orden económico capitalista necesita esta entrega a la “profesión” de enriquecerse: es una especie de comportamiento ante los bienes externos, de tal modo adecuado a aquella estructura, ligado de tal manera a las condiciones del triunfo en la lucha económica por la existencia, que ya no es posible hablar hoy de una conexión necesaria entre ese comportamiento práctico “crematístico” y una determinada “concepción unitaria del mundo”. Sobre todo, ya no requiere apoyarse en la aprobación de los poderes religiosos; y considera como un obstáculo toda influencia perceptible sobre la vida económica de las normas eclesiásticas o estatales» [IBID.: 72]. Como bien se ha ocupado de señalar este autor tan reivindicado por la sociología económica contemporánea, el principal enemigo al que tuvo que enfrentarse el moderno *ethos* capitalista fue, precisamente, el tradicionalismo vigente en los propios comportamientos económicos [IBID.]. Es decir, el *capitalismo aventurero* que había regido las prácticas de acumulación y enriquecimiento previas al capitalismo moderno (el «inmemorial» *afán de lucro* de las sociedades humanas), pero también, entre otras cosas, la subordinación de los procesos de acumulación a las lealtades y obligaciones comunitarias (aquellas vigentes, por ejemplo, en el *capitalismo paria*).

*empresarialidad étnica*, cuestionando que el acceso privilegiado a una fuerza de trabajo «coétnica» altamente movilizadora por los principios de pertenencia grupal nos permita explicar el desarrollo de estas redes empresariales vinculadas a la inmigración. No obstante, la cuestión de la fuerza de trabajo en las economías «étnicas», por relevante que sea para las mismas, no es el único elemento importante a considerar en relación a la regulación *comunitaria* de los intercambios económicos. Otro «recurso» que ha sido considerado fundamental para la creación y el éxito de los negocios por parte de los inmigrantes (y para cualquier otro) es, sin duda, el acceso a fuentes de financiación. Es cierto, tal y como ya hemos apuntado, que las iniciativas empresariales de los inmigrantes en la economía «étnica» de Lavapiés son, con frecuencia (aunque no siempre), iniciativas modestas situadas en sectores de entrada relativamente sencilla (por la escasa inversión inicial requerida, por no necesitar de competencias especializadas y costosas, por los «huecos» dejados y/o creados en estos sectores por el abandono de la población autóctona, etc.).

CUANDO SE ABREN LOS LOCUTORIOS, LOS RESTAURANTES, ETC. EN LAVAPIÉS, ¿CON QUÉ RECURSOS SE ABREN?

*Bueno, no sé cómo explicar. Es que hay gente, es que en África, la gente tiene una buena experiencia ¿sabes? Por ejemplo, yo puedo... como te digo, puedo ahorrar algún dinero y tener... banear una idea y aquí la gente también vive en familia, si no son hermanos, son primos o son... ¿sabes? Decir a mis tres o cuatro primos: «pienso que podemos... si cada uno da algo» ¿sabes? podemos hacer algo, hacer un negocio. Así funcionan las cosas. Lo que tú necesitas, por ejemplo, es muy fácil, lo que tú necesitas [PARA ABRIR UN LOCUTORIO] es poco: alquiler del local, tú no vas a pagar al trabajador sino que vas a ser tú y tu primo, dar de alta algunas líneas telefónicas y después hacer un servicio. Es contratar con una compañía que envía dinero ¿sabes?, vender tarjetas, poner una fotocopidora. Poco a poco puedes poner cosas de Senegal y poco a poco, ¿sabes lo que te digo? Todas las tiendas han empezado así, porque no hacía falta, pero ahora la gente que quiere no puede, porque los chinos están comprando todo en Lavapiés. [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio]*

¿Y ANTES TENÍAS EXPERIENCIA CON EL COMERCIO?

*No, no. Bueno, en el Líbano sí tenemos una tienda, negocio, mi familia... pero bueno, eso no pide grandes sabidurías, ni conocimiento... Lo importante es tener el dinero para poder montar el negocio. Y luego esperar, tener buenas relaciones con la gente, cara al público buen comportamiento, presentar buena calidad y... y la gente te viene. [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]*

¿CUÁLES ERAN LAS VENTAJAS Y LAS DESVENTAJAS DE TRABAJAR EN VUESTRO PROPIO NEGOCIO?

*Ventajas para mis padres: es un negocio que gana dinero y es relativamente fácil de montar con la ayuda de amigos. No creo que haya desventajas reales si uno trabaja para su propio negocio, excepto que el propietario ha de sufragar sus propios riesgos económicos. En este caso, en aquellos años, el restaurante chino era un negocio de mínimo riesgo económico. (...)*

Y PARA PODER ABRIR EL NEGOCIO ¿SE REQUERÍA MUCHO DINERO?

*La mayor inversión residía en el traspaso de los equipos y las instalaciones, pero lo podíamos asumir con el aborro propio [E-18: Mujer, China (Taiwán), economista, sus padres regentaban un restaurante de comida china]*

No obstante, aunque se trate de negocios la mayoría de las veces modestos, establecerse por cuenta propia requiere un mínimo de capital inicial y, en ese sentido, los diferentes recursos económicos a los que tengan acceso los inmigrantes condicionarán en gran medida sus posibilidades «emprendedoras». Tal y como vimos, muchas de las aproximaciones abordadas en la Primera Parte conectaron el éxito «emprendedor» de los inmigrantes con la fuerza de la gestión *comunitaria* de los intercambios grupales, con la «intromisión» de las estructuras y dinámicas sociales en las actividades de carácter económico. Al igual que en lo referido a la movilización y distintos modos

de uso de la fuerza de trabajo en las economías «étnicas», la sociología de la *empresarialidad étnica* ha llamado la atención sobre la presencia de instituciones comunitarias de financiación de los negocios de las minorías étnicas: desde las *asociaciones de crédito rotativo* señaladas por distintos investigadores ([GEERTZ, 1.962], [ARDENER, 1.964], [LIGHT, 1.972], [LIGHT y GOLD, 2.000]), a la red de bancos controlados por cubanos en la ciudad de Miami analizada por Portes *et al.* (Cf. [PORTES y STEPICK, 1.993]), etc. En todos los casos, nos encontraríamos ante fuentes de financiación en las que el capital económico del grupo se pondría en circulación y se distribuiría en función del capital simbólico de sus demandantes, es decir, atendiendo a los principios de reciprocidad, solidaridad y obligación que la sociología de la *empresarialidad étnica* ha venido señalando como característicos de estas comunidades «moralmente» delimitadas (y obligadas).

Se trataría de instituciones y mecanismos de financiación colectiva cuya presencia en Lavapiés (aunque no sabemos con qué impacto y grado de extensión) también quedaría parcialmente constatada por nuestro trabajo de campo cualitativo<sup>344</sup>. Mecanismos de puesta en circulación de recursos financieros dentro del grupo a partir de los principios de intercambio de *dones* y *contradones* (con la primacía del capital simbólico como elemento discriminante) y con el objetivo de financiar las iniciativas emprendedoras previstas que, en algunos casos, nos recordarían bastante a las ya referidas instituciones de créditos rotativos, generalmente vinculadas a poblaciones procedentes de Asia, a las que hemos hecho referencia previamente [Cf. Capítulo 2].

HE VISTO QUE, POR EJEMPLO, LA GENTE DE BANGLADESH, DE PAKISTÁN... MONTAN MUCHOS NEGOCIOS PROPIOS...

(a) Claro, de estas zonas, antes del año 2.000 no había mucha gente y ahora por el barrio de Lavapiés hay tiendas, está lleno de tiendas y de negocio, claro.

(b) Porque se juntan tres o cuatro amigos y...

(a) Ponen los negocios.

(b) Y ponen el dinero y abren un negocio, después se vuelven a unir para abrir otro negocio y así para todos.

<sup>344</sup> Aunque también nos hemos encontrado con ejemplos que parecen apuntar a que el impacto de estas fuentes comunitarias de financiación sería relativo, de ahí que, a este respecto (como en otros muchos) debamos mostrarnos prudentes a la hora de extraer conclusiones.

¿Y AQUÍ EN EL BARRIO TENÉIS CONTACTOS CON OTROS COMERCIANTES?

Hombre... todos somos amigos prácticamente. No hay problemas a nivel de paisanos. Bueno, libaneses aquí no hay, hay 2 ó 3 tiendas al por mayor y el resto son sirios, iraquíes...

¿Y CON ELLOS SÍ TIENES RELACIÓN?

Sí, sí, relaciones de amistad.

¿Y DE AYUDAROS Y ESO SI TENÉIS UN PROBLEMA...?

Bueno, no, ayudar en el sentido de apoyo económico no, porque todos estamos... despacito, en el sentido de salir adelante. Ninguno puede decir yo me puedo permitir el lujo de ofrecer a los demás. Para mantenerse y vivir bien, dignamente, pues sí, eso sí. [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]

SE DICE QUE LOS SENEGALES EN MADRID SOIS UN GRUPO MUY UNIDO, QUE SE AYUDAN Y RELACIONAN MUCHO ENTRE SÍ... ¿ES CIERTO?

Sí, sí, se ayudan mucho.

¿PERO VOSOTROS LO HABÉIS VIVIDO AQUÍ?

A mí mi hermano no me ha contado nada y desde que yo estoy aquí nunca nos ha ayudado nadie con el negocio, pero tampoco lo deseamos, porque si necesitas ayuda es que tienes problemas [RISAS]. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]



¿SE AYUDA ENTRE SÍ LA GENTE?

(a) *Sí, mejor que trabajar de...*

(b) *Siempre pagan Seguridad Social y todos los que tienen que pagar lo están haciendo todos. (...)*

AL PRINCIPIO, CUANDO LLEGAS Y NO TIENES DINERO...

(b) *No, hay que trabajar: dos, tres, cuatro años, depende. (...)*

(a) *Entre tres o cuatro amigos, socios, pero, por ejemplo, en principio hay tres o cuatro socios, tres siguen trabajando por cuenta ajena, uno va a llevar el local o tienda o lo que sea y puede aportar dinero si falta pero cuando va a salir bien, van a poner segundo negocio para segundo socio. Entonces un día... cuatro tienen propias tiendas, así hacen todo.* [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

(b) regenta una agencia de viajes]

*Teníamos un restaurante de comida china. Lo abrimos en 1.986 y se mantuvo hasta 1.991*

¿Y CUÁLES FUERON LOS MOTIVOS POR LOS QUE DECIDISTEIS ABRIR UN COMERCIO?

*Para sobrevivir y ahorrar dinero.*

¿PERO POR QUÉ EN ESTE TIPO DE ACTIVIDAD EN PARTICULAR Y NO EN OTRA?

*Es el sector en el que mis padres se podían manejar más rápidamente gracias a su experiencia y a las ayudas de compatriotas sin saber antes manejar bien el español* [E-18: Mujer, China (Taiwán), economista, sus padres regentaban un restaurante de comida china]

¿TE CONTARON EN ALGÚN MOMENTO, CÓMO MONTARON LA TIENDA?

*Con mucha dificultad. La señora pues estuvo como cuatro años trabajando. Ella estuvo en Francia. Él estuvo, no sé, dos o tres años y luego vino a España. Como tenía familia, pues le acogieron la familia, le ayudaron, hicieron sus papeles y ella se puso a trabajar con la familia en un negocio y le ayudaron y le prestaron dinero y hablaron y, no sé qué cosa y lo montaron poco a poco. Cuando yo entré en la tienda estaba muy desmejorada ¿sabe? Ahora que yo estoy ya se puede decir que es una empresa.* [E-6: Varón, Colombia, empleado por cuenta ajena en una tienda de alimentación propiedad de inmigrantes chinos]

Así pues, se trataría de un capital económico que es reunido gracias a las aportaciones regulares de los miembros de la «asociación» creada a este propósito y que circula entre los mismos de manera rotativa y provisional, en función de la posición y estatus social ocupado por cada uno, es decir, en función de su capital simbólico. El capital económico así reunido garantiza de este modo a todos los miembros del grupo (aunque no sea inmediatamente) el acceso a la financiación requerida para establecer por su cuenta su propio negocio. No obstante, el recurso a vínculos personales y sociales para acceder a fuentes comunitarias propias (se supone que más ventajosas y accesibles) de financiación, la búsqueda de vías de capitalización de los negocios que no pasen necesariamente por el sistema financiero «tradicional» de una economía capitalista, ¿es algo específico de las minorías étnicas? ¿Acaso la familia (y los amigos...) no constituye una fuente de financiación (aunque sea parcial) habitual entre los pequeños «emprendedores» autóctonos? ¿No recurrimos a potenciales amigos, familiares y conocidos (o a nuestro banco «de toda la vida») para tratar de obtener financiación en mejores condiciones? ¿No es cierto que desde hace ya años se desarrollan en las sociedades occidentales instituciones colectivas de financiación «no convencional» como la denominada «banca solidaria» u otras como la «banca P2P de préstamos interpersonales» (*peer-to-peer lending*) o «préstamos sociales» (*social lending*)?<sup>345</sup>

<sup>345</sup> Presente en otros países (véase, por ejemplo, iniciativas como *Zopa*, *Lending Club*, *Virgin Money* o *Prosper*) estas iniciativas empresariales con ánimo de lucro han llegado recientemente también a España. Por ejemplo, *comunitae* ([www.comunitae.com](http://www.comunitae.com)), propone «conseguir financiación al margen de los bancos y financieras tradicionales». Para ello, este portal web actúa como mediador (llevándose un pequeño porcentaje por cada operación y cobrando una serie de comisiones) entre personas que necesitan un préstamo (entre 3.000 y 15.000 euros a devolver en un plazo de 2 a 4 años) y personas que pueden y quieren prestar dinero. La idea es que distintas personas pongan pequeñas cantidades de dinero (a cambio de obtener un rendimiento por las mismas por lo general mayor que el del sector financiero con-

En las sociedades occidentales, es posible que la población autóctona mayoritaria se encuentre, comparativamente, mucho más diluida, difuminada e invisibilizada «étnicamente» como grupo (por su propia condición de «mayoría hegemónica») que muchas de estas minorías étnicas: no es lo mismo cohesionar y mantener unida una población de varios miles (o decenas de miles) de personas (a menudo con fuertes pautas de concentración residencial) como ocurre con muchos colectivos inmigrantes, que hacerlo con una población de varios millones dispersa en el territorio, lo mismo que la «urgencia» y las «ventajas» derivadas de dicha «cohesión grupal» no serán las mismas en un caso y otro. No obstante, más allá de estas diferencias y de la presencia de distintas «instituciones» colectivas, lo importante es que comprendamos que los principios sobre los que se erigen unas y otras no son tan diferentes y, por lo tanto, tan extraordinarios «étnicamente» hablando<sup>346</sup>.

De hecho, en relación con esta presencia de instituciones sociales no específicas de los grupos inmigrantes (o étnicamente minoritarios), podemos señalar un aspecto que ha llamado nuestra atención por la recurrencia con la que ha aparecido a lo largo del trabajo de campo efectuado: nos referimos a la centralidad del trabajo asalariado como fuente de financiación de los negocios por cuenta propia (incluidos casos como los citados en donde existirían fuentes de financiación comunitarias «étnicamente» movilizadas).

(a) Es una comunidad [LOS INMIGRANTES PAKISTANÍES] muy buena como trabajadores y todo porque están trabajando en agricultura en Valencia y otros lugares de... siempre tranquilamente trabajan y no tienen ningún problema con pakistaníes y son muy trabajadores, (...) trabajan por cuenta ajena.  
 (b) Casi todo por cuenta ajena.  
 (a) En campos. En principio no tienen trabajo, buscan un trabajo, llevan dos o tres años trabajando, si tienen un poco de dinero ponen un negocio así. [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

vencional), para crear un fondo común de mayor entidad que pueda ser prestado a otras personas con un mínimo riesgo (por la pequeña cantidad aportada y porque el portal –avalado por una empresa– actuaría como valedor de ambas partes y de la operación). Como dice la propia empresa «*En cierta manera es volver a los orígenes de la financiación, antes de la existencia de los complejos mercados financieros de hoy en día, donde personas que confían en otras les prestan dinero a cambio de un tipo de interés. Comunitae, aprovechando las tecnologías existentes, crea la infraestructura para generar esa confianza y que la operativa se realice de forma segura, transparente y legab.*». Iniciativas como éstas, sin duda no exactamente equiparables a las señaladas a propósito de las economías «étnicas», reproducen no obstante la idea de recrear colectivamente, por medio de pequeñas aportaciones, fuentes de financiación paralelas a las del sistema financiero convencional, con mejores condiciones (de accesibilidad, devolución, rendimiento...) para todas las partes. Hasta cierto punto, este tipo de iniciativas lucrativas (no ocurriría lo mismo con la denominada *banca solidaria*) recogería los mecanismos comunitarios de financiación, vaciándolos de «comunidad» ¿o acaso crearía una colectividad ex-novo? ¿Estaríamos ante una especie de salto de mecanismos comunitarios de financiación hacia formas organizativas que tendrían más que ver con lo que la sociología clásica denominada «asociación»?

<sup>346</sup> La población autóctona contará con instituciones colectivas (familia, redes sociales, tejido asociativo, Estado...) capaces de asegurar el bienestar grupal de sus miembros no siempre igual de disponibles para los colectivos inmigrantes (por las rupturas familiares que, al menos temporalmente, implican las experiencias migratorias, por la posible aplicación restrictiva de determinadas prestaciones del Estado...). No deja de ser curioso, en esta misma línea, que en aquellos países del norte de Europa donde el bienestar social y grupal (educación, salud, reproducción, cuidado de ancianos y enfermos, etc.) ha sido asumido en mayor medida por instituciones estatales, el peso de la institución familiar (así como los modelos de familia extensa) haya tendido a debilitarse, al menos si lo comparamos con otros países europeos (como España y los países del sur de Europa) en donde el Estado del Bienestar ha tenido un desarrollo menor y las familias (o sus mujeres) han asumido a menudo estas función de «cuidado» y «bienestar grupal». Quizá sería conveniente que las universidades de Dinamarca, Alemania o Suecia, por ejemplo, estudiaran las peculiares instituciones «étnicas» que los países mediterráneos ponemos en marcha de cara a nuestra reproducción social.

*Pues mira, esta tienda es de mis padres, claro, ellos vienen de dos caminos. Mi padre antes en Austria, queda allí tres años y como no consigue permiso allí entonces viene a España. Mi madre llega a España en el 89. Mi madre era modista y trabajaba seis años, hasta el 95. Mi padre aquí en el 1.994 y luego con el permiso de mi padre, mi madre consigue su permiso. Y luego, ya sabes que los chinos son muy aborradores. Nosotros tenemos el objetivo de que vamos a trabajar, de que vamos a avanzar, fundamentalmente tener en algún momento un negocio, aunque sea pequeño. Ellos van ahorrando dinero y mientras solicitando que vengamos nosotros dos, yo y mi hermano. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)]*

**Y ESE DINERO QUE HAY QUE TENER AHORRADO PARA MONTAR EL NEGOCIO ¿CÓMO SE CONSIGUE?**

*Claro, trabajando mucho y ahorrando para abrirlo, vendiendo, mi hermano así lo consiguió, vendiendo en los mercadillos, no en la calle. Por ejemplo, en los meses de enero o febrero, que hace frío, hacía 2 ó 3 mercadillos al mes, pero desde marzo hasta diciembre no se descansa: mercadillos, ferias, mercadillos, ferias... por toda España. Unos años que ahora son un dinerito, empiezas algo poco a poco y este es el resultado, a base de trabajar y ahorrar. Todos los [SENEGALESSES] que han abierto negocios, no sé, pero estoy seguro que no han recibido dinero para abrir el negocio, ahorrando y abriendo. Eso... de allí [DE SENEGAL] no llega dinero.*

**ENTONCES ME IMAGINO QUE NO ES LLEGAR Y ABRIR EL NEGOCIO...**

*No, no, no, eso es imposible. Todos los senegaleses que tienen negocios llevan aquí muchos años, por lo menos 5 años trabajando, otros llevan 20 años. La mayoría lleva al menos 10 años, la mayoría lleva aquí mucho tiempo. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

*Estuve dos años en Cuatro Caminos antes de tener el locutorio.*

**¿ANTES DE ESTAR AQUÍ EN LAVAPIÉS, ESTUVO EN CUATRO CAMINOS?**

*Yo, en Alvarado, pero yo ahí estaba interna, yo cuidaba de una señora. [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]*

Así pues, en la economía «étnica» de Lavapiés, más que las posibles fuentes de crédito comunitario, es el trabajo por cuenta ajena y el ahorro los que parecen configurarse como los principales mecanismos de financiación de los negocios y como la manera más habitual de reunir el capital necesario para instalarse por cuenta propia (o, incluso, con el que nutrir de fondos las eventuales instituciones comunitarias de crédito existentes dentro del grupo). A estos mecanismos (que nos anticipan ya que las cantidades de capital disponible por la mayoría de los inmigrantes serán modestas, tanto como los salarios y oportunidades de empleo por cuenta ajena que acompañan a su estatuto social de extranjería) se le podrán añadir, por supuesto, otras fuentes más «convencionales» o, en cualquier caso, ajenas al grupo «étnico» de referencia: sistema bancario tradicional, redes de conocidos externas al grupo étnico, instituciones y organizaciones de apoyo a los refugiados, etc.<sup>347</sup>

**Y PARA MONTAR ESTO ME IMAGINO QUE HACE FALTA DINERO...**

*Sí, sí. Hace falta dinero porque todo te lo ponen muy difícil. Para comprar el material te lo ponen muy difícil.*

**LAS MÁQUINAS ¿ESTABAN YA?**

*No, no, he comprado yo toda las máquinas... El de las máquinas... ellos no quieren saber nada, ellos sólo saben del dinero. Si tienes dinero te venden el material y si no tienes te dicen que nada. Y si no puedes pues lo compras a plazos, pero ellos te dicen que no quieren saber nada, te dicen que tienes que ir al banco a pedir préstamos si no tienes suficiente. Ellos quieren cobrar, no es como en los Alcampo o en los Carrefour, que a lo mejor compras un frigorífico, una nevera y lo pagas en seis meses. Aquí no hay forma*

<sup>347</sup> Por ejemplo, en el año 2.004 se crearon en España un total de 2.275 microempresas (menos de 10 trabajadores) por medio de programas de desarrollo basados en fondos sociales y ayudas en forma de microcréditos. Aunque no de modo exclusivo, la población de origen inmigrante fue una de las principales destinatarias de este tipo de ayudas, como evidencia, de modo indirecto, el fuerte incremento registrado por este tipo de ayudas (de 1,1 millones de euros en 2.001 a 32,7 millones de euros en 2.004) desde el año 2.000, momento destacado en la configuración de España como país receptor de inmigración extranjera [Cf. Capítulo 6]. De hecho, según las estimaciones del *Foro Nantok Lum de Microfinanzas*, la población de origen inmigrante se habría beneficiado aproximadamente del 34% de estas ayudas (otros grupos beneficiarios serían los desempleados, las mujeres, minorías étnicas autóctonas, etc.) [EL PAÍS, 5-6-2.005].

*de pagarlo a plazos, tienes que pedir prestado al banco. Hombre yo he conseguido un poquito por los bancos, un poquito por los compañeros y luego el ahorro que teníamos los dos. Hemos estado trabajando antes. Yo también he estado trabajando antes, he trabajado mucho... Muchas veces he trabajado dos jornadas para poder tener un poquito de ahorro. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería bala]*

*Nosotras [SU HERMANA Y ELLA] hemos trabajado siete años como empleadas de hogar, un día estábamos ya cansadas porque nos hemos metido en un restaurante y nos querían coger como a las dos negras, hijas de Kunta Kinte y hemos dicho... mira, ya paramos, aquí ya paramos, y hemos montado un negocio sin nada (...). Abusaban mucho de nosotras y éramos dos hermanas y queríamos ganar la vida. Mira yo... Al final le dije a mi hermana: «mira, si vamos a seguir así, es mejor... hacemos las maletas y nos vamos». Hacemos una cosa, intentamos montar un negocio y de verdad nos han ayudado unos españoles amigos a montar el negocio, fiarse de nosotras, nos avalaron en el banco, nos dieron un préstamo muy importante que es muy difícil porque aquí un inmigrante tener un préstamo sin aval de un español, o sin tener una casa, te lo deniega el banco porque piensan que el inmigrante una vez que ya tiene el préstamo se va a su país, no va a pagar ninguna letra. Es muy difícil para montar el negocio y al final estamos locas con este trabajo porque era de once de la mañana hasta la una de la madrugada en un restaurante muy famoso aquí y nos pagaban una miseria de verdad. [E-10: Mujer, Senegal, regenta un restaurante senegalés]*

De este modo, al igual que nos pasó a propósito de la movilización y uso de la fuerza de trabajo en la economía «étnica» presente en Lavapiés, en lo que se refiere a la financiación de los negocios (un aspecto que cabe presuponer bastante relevante para el tema que estamos investigando), la información de la que disponemos parece apuntar hacia la presencia de mecanismos *comunitarios* y *solidaristas* de asignación y distribución de recursos dentro de la economía «étnica», tal y como la sociología de la *empresarialidad étnica* ha puesto de relieve con frecuencia. No obstante, lo que también hemos podido comprobar es que dichas fórmulas de financiación presentes en la economía «étnica», además de no ser tan exclusivas étnicamente hablando como pudiera parecer a primera vista, no agotan las posibles alternativas de financiación y, de hecho, no parecen configurar siquiera el camino más transitado a la hora de obtener el capital con el que emprender un negocio: el trabajo por cuenta ajena (y el ahorro posibilitado por éste) surge como principal «institución» financiadora de las empresas de los inmigrantes.

Así, las conexiones y vínculos entre trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena, las idas y venidas entre uno y otro (en ambas direcciones), parecen ser mayores y más habituales de lo que habitualmente suele ser reconocido<sup>348</sup>. Desde este punto de vista, cabe ciertamente preguntarse si

<sup>348</sup> Podemos considerar algunos extractos procedentes de nuestro trabajo de campo a modo de mero ejemplo:

*Entonces, los argentinos... algún caso se daba de gente que habría un local a algún familiar directo y se le ayudaba, pero lo más normal era que, quien acababa de llegar, trabajaba un tiempo en el local de algún amigo o familiar y al cabo de un tiempo se habrían pasado hacia lo que era su propia profesión, o si no seguían trabajando. Si alguno quería montar un local, sí se montaban. Yo conozco empresarios aquí que han montado pues yo qué sé... al hermano o a la mujer un negocio en el metro. Hubo una época que toda la venta de bisutería en el metro de Madrid era totalmente argentina, ahora lo lleva una sola empresa, pero antes eran muchos empresarios, que se fueron endeudando con una empresa grande de bisutería aquí y al final esta empresa terminó controlando estos locales. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]*

¿Y AQUÍ EN EL COMERCIO ESTÁS TÚ SOLO? ¿TE AYUDA ALGUIEN MÁS?

*Estoy solo. Atiendo sólo, porque como ves no... [RISAS] ¡no hay muchos clientes! ¡Yo sólo y sobre de momento...! Los fines de semana suelo tener ayuda de un compañero.*

¿QUÉ ES FAMILIAR TUYO O UN AMIGO...?

*Sí, es un amigo [TAMBIÉN MARROQUÍ]. Más bien es un socio mío. Somos 2 socios, pero él, como no podemos estar los dos porque no ganamos tanto para dos personas, pues él tiene su familia y eso y él está trabajando y yo estoy aquí. Cuando libra los fines de semana viene a echarme una mano. Los días de diario estoy yo. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería bala]*

tiene sentido (y es posible) comprender el uno sin el otro y, más concretamente, si podemos pretender analizar el trabajo por cuenta propia al margen de la dinámica, instituciones y transformaciones del trabajo por cuenta ajena. Es decir, si podemos dar por buena las aproximaciones al trabajo en las sociedades modernas que asumen que el *salariado* tiene que ver únicamente con la definición jurídica de trabajador contratado por cuenta ajena y no con una heterogénea pluralidad de mecanismos e instituciones sociales orientadas a la gestión, movilización, comparación y uso del conjunto de la fuerza de trabajo, más allá de las fórmulas jurídicas y contractuales que adquiera el uso concreto de ésta en unas u otras situaciones<sup>349</sup>.

En cualquier caso, la posibilidad que tienen los inmigrantes de contar con otras fuentes de financiación que no pasen, necesaria o principalmente, por el trabajo por cuenta ajena y el ahorro (las mayoritarias como hemos visto) va a depender de las propias variaciones y estratificaciones presentes dentro y entre los colectivos «étnicos». En este sentido debemos señalar, por ejemplo, que las oleadas migratorias procedentes de un mismo país no tienen porqué ser homogéneas en términos de *composición de clase* (como vimos a propósito de las distintas oleadas de cubanos llegadas a Miami y participantes en la economía del *enclave* [Cf. Capítulo 4]), al igual que las transformaciones de los contextos migratorios de partida y de llegada con el paso del tiempo pueden volver muy dispares las experiencias migratorias de poblaciones, no obstante, «étnicamente» homogéneas procedentes de la misma región o país (como hemos podido apreciar a propósito de los argentinos en España).

Y LOS AMIGOS QUE ME COMENTABAS QUE TENÍAN AQUÍ NEGOCIOS...

*La mayoría tuvieron apoyo de sus familias, porque los iraquíes... era un país rico, tenía recursos y la mayoría tuvieron apoyos de sus países, de sus familias... Antes el nivel de vida, por ejemplo, la moneda del Líbano era: 1.000 libras libanesas eran 32.000 pesetas en el 82, cuando yo llegué. Aquí el sueldo base era 18.000 Pts., entonces 1.000 libras que mandaba uno a su hijo era el doble de lo que cobraban aquí. La situación estaba bien, te mandaban dinero y no era un gran esfuerzo que te mandaran ese dinero...*

¿Y AHORA ESO HA CAMBIADO?

*Sí, ahora... con tanta guerra, tantos problemas... Ahora la moneda es muy débil y ahora mismo nadie puede ayudar, nadie puede decir: toma dinero para montar un negocio... (...)*

¿Y CREES QUE ES MÁS DIFÍCIL LA SITUACIÓN PARA LA GENTE DEL LÍBANO QUE ESTÁ LLEGANDO AHORA?

*Ahora es más difícil. Antes era más fácil, porque no había tanta... no había inmigración. No sé si hay ahora, lo que veo tampoco hay tanta inmigración. Aquí en Lavapiés, por circunstancias de la vida viven aquí, porque hay pisos baratos... pero vas a otro barrio y no hay nadie. Pero creo que ahora es más difícil. Los españoles quizá han cambiado de mentalidad, para bien o para mal no lo sé, pero desde que entró en la Comunidad Europea, comenzaron a pensar que si son parte de Europa, que no debían tener vínculos con...*

CON LOS PAÍSES ÁRABES...

*No, con los países árabes sí tienen vínculos, si viene uno del golfo Pérsico les reciben con alfombras rojas [RISAS], pero si vienen del norte de África sí tienen problemas. No sé porqué, pero les marginan demasiado y eso... [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]*

<sup>349</sup> Una aproximación al *salariado* (o a algunas de sus principales dimensiones) en los términos que estamos aquí planteando puede verse, sobre todo, en una parte de la sociología francófona: [ALALUF, 1.986 y 1.993], [BOULAYOUNE y JACQUOT, 2.007], [NAVILLE, 1.957, 1.970a, 1.974 y 1.984], [ROLLE, 1.974, 1.988, 1.996, 2.007 y 2.009], [STROOBANTS, 1.993 y 2.002], [VATIN, 1.999] o [VATIN y BERNARD, 2.007]. En España puede verse: [GARCÍA LÓPEZ, 2.001, 2.006 y 2.009], [GARCÍA LÓPEZ, LAGO, MESEGUER y RIESCO, 2.005] o [CASTILLO MENDOZA, 2.003].

¿CUÁL ERA VUESTRO PAÍS DE ORIGEN?

*Taiwán.*

¿Y A QUÉ OS DEDICABAIS ALLÍ?

*Mi padre trabajaba en la oficina de correos y yo estudiaba. Llegamos en 1.982, buscando mayor libertad y espacio. En aquella época no tuvimos problemas para tener los permisos de residencia y trabajo. Antes de venir a España mis padres habían emigrado a Bolivia, donde tenían un restaurante. (...)*

¿PARA PODER ABRIR EL NEGOCIO TUVISTEIS ALGÚN TIPO DE PROBLEMA U OBSTÁCULO LEGAL O ADMINISTRATIVO POR PARTE DE LAS AUTORIDADES ESPAÑOLAS?

*No había obstáculos. En aquellos tiempos [1.986] la licencia se daba en un tiempo razonable* [E-18: Mujer, China (Taiwán), economista, sus padres regentaban un restaurante de comida china]

Asimismo, las diferentes potencialidades y grados de desarrollo económico de las sociedades de partida (las condiciones y contextos de emigración) conllevarán, a su vez, notables diferencias de recursos «étnicamente» disponibles: recursos económicos procedentes de las familias de origen, tipo de formación y competencias previamente adquiridas, niveles de endeudamiento adquiridos para emprender la experiencia migratoria, grados de dependencia económica de las familias de origen con respecto a las remesas de los *inmigrados*, etc. Es decir, los recursos «internos» de los distintos colectivos inmigrantes harían referencia en realidad a los recursos de las sociedades de origen en general y de los contextos de emigración más específicos, unos recursos estos difícilmente comprensibles al margen de las dinámicas de la división internacional del trabajo y sus transformaciones, de las relaciones de poder vigentes a escala global entre países y regiones geográficas significativas, etc.

¿Y VOSOTROS TENÉIS QUE AYUDAR A VUESTRA FAMILIA EN SENEGAL? ¿TENÉIS QUE ENVIAR DINERO?

*¡Claro, claro! [RISAS] Siempre tenemos que enviar dinero. (...)*

Y PARA MONTAR LOS NEGOCIOS ¿LAS FAMILIAS DESDE SENEGAL PUEDEN AYUDAR ECONÓMICAMENTE AL PRINCIPIO?

*No, no [RISAS], eso... eso es imposible [RISAS]. Al contrario, nunca la familia de allí podrá ayudarte. Ellos esperan [QUE TU LES AYUDES], pero... [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

¿Y MANTIENES CONTACTO CON TU PAÍS?

*Sí, sí, continuos, porque mis padres están allí.*

¿Y TIENES QUE AYUDARLES ECONÓMICAMENTE?

*No, más bien ellos nos ayudan [RISAS]. Nos echan una mano, porque allí en general nosotros somos gente campesina, tenemos tierras y no suelen tener problemas mis padres. Más bien me ayudan porque cuando yo comencé el negocio ellos me mandaron el dinero.*

CUANDO EMPEZASTE EL NEGOCIO EN VALLECAS...

*Sí, sí, porque como yo acababa de terminar de estudiar, mi mujer igual y cuando comenzamos el negocio hacía falta dinero.*

TUVIERON QUE AYUDAROS CON LOS AHORROS QUE TENÍAN...

*Sí, mandaron y montamos el negocio y gracias a Dios salió la historia.* [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]

*Nosotros, la gente que vino a España, ellos son ya una generación... en China es ya una clase media o alta, económicamente sin ningún problema. Gente que en China ya tenía montada una tienda ¿y para qué vinieron aquí? Para conseguir más ventajas, porque aquí es un sitio muy agradable, la gente aquí se desarrolla muy bien y ellos creen, o creían, que aquí iban a conseguir bien, luego aquí ya es otra cosa, porque llegar a un sitio, los idiomas, las costumbres, los permisos... Son un montón de cosas para ellos. ¿Pero por qué quisieron hacerlo? porque ellos creen que hay que luchar, quieren cambiar un poco para conseguir otro camino. Aunque hay mucha gente que no quiere salir, a pesar de que tienen el mismo dinero que nosotros. Eso ya depende de cada uno cómo decida. Tengo muchos amigos que están en China y que dicen «si tengo un buen trabajo, para que voy a salir, allí tengo vacaciones y todo». Nosotros salimos ¿Por qué? Hoy en día, antes no podíamos decir nada, pero hoy en día ya tenemos montadas tiendas y ellos*

*tienen celos de nosotros, pero cuando les dices cómo trabajas algunos dicen «sí quiero salir», otros, la mayoría, dicen que no quiere salir, eso ya depende. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)]*

*Ahora por la política no hay nadie que no pueda volver [A MARRUECOS]. Todo el mundo puede volver, pero está muy mal por el tema del trabajo. Aunque tengas trabajo allí no ganas nada... no ganas ni para pipas [RISAS] porque el sueldo es muy, muy bajo. Para trabajar allí, incluso si estás trabajando todos los días, incluso así no puedes, no puedes ni vivir bien. Por lo menos aquí, si trabajas, por lo menos... hombre, no es que hagas milagros, pero vives. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería bala]*

Estas diferencias en los contextos de partida o emigración serán, pues, muy importantes a la hora de configurar trayectorias laborales y modos de incorporación diferenciados en las sociedades de llegada (contextos de inmigración) entre los distintos colectivos «étnicos». Es decir, cuando se hace referencia (véase la sociología de la *empresarialidad étnica* abordada) a los recursos disponibles de todo tipo, como elemento explicativo del éxito o fracaso en los negocios por parte de determinados colectivos «étnicos» inmigrados, habría que subrayar que no se trata, únicamente (ni principalmente), de recursos del «grupo étnico» propiamente dicho, sino, de manera más general, de los recursos y potencialidades de las sociedades de partida, de la posición que ocupan los países de origen en el orden político y económico mundial, así como en la propia división internacional del trabajo. Volveremos a retomar esta cuestión al final del capítulo.

Recapitemos por ahora simplemente que en esta Segunda Parte de la investigación y, en particular, en este primer epígrafe del capítulo 7, hemos tratado de contrastar para el caso de Lavapiés, la consistencia explicativa, la plausibilidad e idoneidad de las aproximaciones *comunitaristas* y *solidaristas* (así como de los razonamientos que las hacen posibles). A partir de todas las temáticas consideradas (movilización de recursos y de la fuerza de trabajo, fuentes de financiación, estrategias emprendedoras, etc.) hemos podido constatar la presencia en Lavapiés de estos mecanismos de reciprocidad y obligación movilizados en torno a una colectividad «étnicamente» constituida. Aunque relevante, este hallazgo no supone, sin embargo, una gran sorpresa ya que, como dijimos, habíamos presupuesto su existencia como punto de partida. De hecho, habíamos anticipado también que nuestro debate con la sociología de la *empresarialidad étnica* no venía motivado, en términos generales, por un problema de falta de plasmación empírica. Sin duda podríamos encontrar en Lavapiés mutaciones locales llamativas con respecto al modelo teórico formulado por la sociología de la *empresarialidad étnica*, sin embargo, las pequeñas variaciones formales registradas en Lavapiés con respecto a este modelo previamente establecido no han centrado nuestras preocupaciones investigadoras.

No hemos pretendido destacar de la modelización de la sociología de la *empresarialidad étnica* todo lo que es capaz de constatar, sino todo lo que queda fuera del análisis una vez asumidos sus principios constitutivos. La asunción de tales principios y, más concretamente, la presuposición de la excepcionalidad étnica de los métodos comunitaristas de gestión de los negocios por parte de los inmigrantes, conduce a una reafirmación de la *etnicidad* del fenómeno y a una *etnificación* de las

explicaciones. Sin embargo, dejando de lado estos planteamientos que comienzan y terminan en el mismo sitio (que parten de *lo étnico* para desembocar en *lo étnico* nuevamente), pudimos apreciar que muchas de las estrategias *comunitaristas* empleadas por los inmigrantes en la gestión de sus negocios habrían sido también destacadas por otros investigadores en relación a otros ámbitos de la economía y de las empresas «convencionales». Vimos, de hecho, que la sistemática concentración de las empresas de los inmigrantes en determinados sectores de actividad como el comercio y la restauración hacían insuficientes las aproximaciones centradas en las dimensiones, estrategias y características comunitarias de estas minorías.

La regulación *comunitarista* y *solidarista* de las relaciones sociales, la *incrustación* de los intercambios económicos dentro de un entramado social y normativo articulado en términos étnicos, aunque presentes en determinados ámbitos dentro de la economía «étnica» de Lavapiés, no han parecido tampoco suficientes para explicar los procesos de movilización y uso de la fuerza de trabajo en este tipo de tejidos empresariales: bien porque, a menudo, se recurría en ellos al autoempleo y a las ayudas familiares no remuneradas (poniendo en juego estrategias, recursos y solidaridades *familiaristas* más que *étnicas*); bien porque la presencia de una *etnicidad* compartida no bastaba para impedir el estallido de conflictos laborales dentro de un mismo grupo étnico; bien porque las obligaciones comunitarias suponían en ocasiones un obstáculo para el crecimiento de los negocios (una vez que estos se orientaban al conjunto de la población y/o competían con el grueso de la economía) que volvía preferible y más eficiente en términos económicos recurrir a fuerza de trabajo ajena al grupo más barata (la de otros trabajadores inmigrantes), etc. Y algo similar vimos que ocurría con respecto a las fuentes de financiación de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes (presencia de mecanismos comunitarios de crédito, pero también recurso frecuente al sistema financiero convencional y a la capacidad propia de ahorro vía el trabajo por cuenta ajena).

Es decir, que en este epígrafe hemos tenido ocasión de constatar que la incidencia del *comunitarismo étnico* en las redes empresariales de los inmigrantes es real, pero también limitada, coexistiendo en todo caso con otras dimensiones y lógicas sociales, algunas de las cuáles trataremos de abordar en el apartado final de este capítulo [Cf. Epígrafe 7.3]. Por ahora debemos señalar, simplemente, que la solidaridad grupal que pueda estar, en un momento dado, incidiendo en las relaciones económicas de estos grupos es difícilmente circunscribible a una solidaridad de tipo «étnico» (dimensión «étnica» en torno a la cual sería necesario también afinar nuestros análisis, como hemos visto). Por el contrario, dichos mecanismos «solidarios» coexistirían con otros dispositivos y modos de estructuración interna de los grupos (edad, sexo, generación, parentesco, etc.), tanto o más relevantes a la hora de determinar la movilización y uso de los recursos grupales, así como la activación de las reciprocidades y obligaciones en un sentido u otro.

Así pues, desde dispositivos de observación y análisis distintos a los de la sociología de la *empresarialidad étnica*, no parece difícil llevar a los modos de empleo por cuenta propia de los inmi-



grantes más allá del *comunitarismo* étnicamente definido. En cualquier caso, cuando en la Primera Parte de la investigación tratamos de sistematizar los elementos fundamentales compartidos por las distintas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, apuntamos, junto al *comunitarismo* y el *solidarismo* ya referidos, la presencia de un tercer elemento recurrente: la vinculación de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes con los procesos movilidad social ascendente. Aún no hemos prestado atención a este tercer elemento y es a ello a lo que dedicaremos el apartado siguiente de este capítulo.

## 7.2. Trabajo por cuenta propia: ¿«The true condition of the laborer»?

Como vimos en la Primera Parte, para las principales aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana no se trataba solamente de que las minorías étnicas y/o inmigrantes desarrollasen a menudo iniciativas de trabajo por cuenta propia (cuestionando así, en su opinión, algunas de las dinámicas consideradas como características de las sociedades capitalistas: tendencia a la concentración del capital, a la extensión de la población asalariada entre la población activa...). Tampoco se trataba únicamente del hecho, en sí mismo significativo, de que estos grupos «étnicos» estuvieran organizando y gestionando dichas iniciativas por cuenta propia a partir de las estructuras e instituciones sociales que articulaban y cohesionaban al grupo (cuestionando también de este modo, a su juicio, la idea de que la dinámica económica de las sociedades capitalistas dependía, principalmente, del «mercado», registrando escasas o irrelevantes interferencias de «lo social»).

Ambos aspectos serían, en sí mismos, significativos para estas aproximaciones, pero lo serían aún más si conectásemos dichas dimensiones y rasgos, aparentemente constitutivos de las economías «étnicas», con las propias consecuencias sociales (a las que habría que añadir las teóricas) derivadas de esta *puesta a trabajar* de lo comunitario y lo social «étnicamente» organizados y movilizadas. Es decir, en su opinión, no sólo es que las iniciativas emprendedoras de las minorías étnicas y/o inmigrantes emplearan lógicas y principios considerados incompatibles (o, cuanto menos, contradictorios) con el funcionamiento de las economías capitalistas modernas, sino que, además, gracias a estos mecanismos aparentemente «desfasados» (la reciprocidad, la primacía de los vínculos personales y el capital simbólico, la presión social comunitaria como alternativa al contractualismo jurídico, etc.), sus iniciativas empresariales lograban sobrevivir en el seno de una economía tan capitalista como la norteamericana e, incluso, llegar a ser altamente «competitivas» en términos estrictamente de intercambio de «mercado».

De este modo, las iniciativas de trabajo por cuenta propia, muy visibles en algunas minorías étnicas, podían transformarse en una alternativa económica para estos grupos discriminados en la sociedad norteamericana por motivos étnico-raciales, grupos que podían así hacer de la gestión

comunitaria de los recursos colectivos el trampolín para una movilidad social ascendente en la sociedad de llegada, una movilidad que el mercado de trabajo «convencional» parecía negarles. De hecho, las consecuencias beneficiosas del trabajo por cuenta propia para los inmigrantes y las minorías étnicas no quedaban únicamente restringidas al grupo étnico en cuestión, sino que, gracias a estos «emprendedores», se lograba «dinamizar» económicamente la sociedad de llegada (generando riqueza, nuevos puestos de trabajo, facilitando servicios a determinadas poblaciones...). Es más, gracias al transnacionalismo de muchas de las experiencias migrantes contemporáneas, la *empresarialidad étnica* podía llegar a favorecer el crecimiento y la mejora de las propias sociedades de origen (empresarios de éxito procedentes de la *inmigración* que transferirían parte de sus beneficios a las sociedades de partida: creando empresas transnacionales, alimentando con su demanda a pequeños proveedores locales, financiando proyectos sociales en las regiones de origen, etc.). Se configuraba así una especie de modelo alternativo de desarrollo, un «capitalismo» de rostro humano, construido *desde abajo* y, se entiende, que más justo y receptivo a las dimensiones y necesidades «humanas» y «sociales».

Es decir, en la modelización de la realidad social operada por la sociología de la *empresarialidad étnica*, el trabajo por cuenta propia habría sido concebido a menudo, implícita o explícitamente, como un fenómeno positivo para las minorías étnicas y/o inmigradas y para el conjunto de la sociedad. El trabajo por cuenta propia constituía un ideal, un objetivo a alcanzar (*the true condition of the laborer*, como reclamaba Lincoln para los asalariados norteamericanos [Cf. Capítulo 1]). Un modo de empleo al cual se podría incluso atribuir, si no un carácter «alternativo» o «subversivo» con respecto a las relaciones sociales capitalistas, sí una fuerza capaz de agregar a las mismas una mayor dosis de igualitarismo y justicia, una especie de freno y barrera frente a los desmanes de un capitalismo (un «mercado») abandonado a su libre desarrollo y albedrío. Sin duda, la barrera y freno al «canibalismo» del mercado procedería, precisamente, de haber anclado (*enclaustrado e incrustado*) la dinámica económica no en una racionalidad formal abstracta, sino en las estructuras comunitarias que dan sentido al grupo, a *lo social*. De aquí derivaría el supuesto carácter «emancipador» de esa especie de *república proudhoniana de artesanos libres* que constituirían, para muchos, las *economías «étnicas»* y las iniciativas «empreendedoras» de los inmigrantes. Veamos pues, aunque sea de manera breve, el debate acerca de la movilidad social ascendente y de los posibles efectos «emancipadores» del trabajo por cuenta propia entre los inmigrantes, así como la aplicación de dicho debate al caso de las redes empresariales de inmigrantes presentes en Lavapiés.

*El debate sobre la extensión de los beneficios de la movilidad social ascendente...*

Comencemos por admitir que establecer indicadores con los que analizar la movilidad social de un grupo con el objetivo de determinar si su posición social ha mejorado o empeorado es, sin

duda, discutible y objeto en sí mismo de debate. ¿Cómo medir la movilidad social? ¿Por medio de los ingresos disponibles? ¿Según las posibilidades de acceder a otras formas de «capital» no monetario: formación, prestigio, status, etc.? ¿Por la «calidad de vida»? ¿Y cómo se mide la «calidad de vida»? Este debate desborda, evidentemente, las pretensiones y posibilidades de este apartado, por lo que no queda más remedio que «esquivarlo», deteniéndonos únicamente en algunos elementos (ingresos recibidos, condiciones trabajo, etc.) que creemos nos permitirán aproximarnos, mínimamente (y esperamos que sin demasiada polémica), a la cuestión de si el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes (y las estrategias *comunitaristas* que teóricamente lo regulan) constituyen o no una vía de movilidad social ascendente (preferible, por ejemplo, al trabajo por cuenta ajena) y, de paso, un mecanismo con el que dotar a las relaciones sociales capitalistas de mayores niveles de igualdad y justicia (no sólo para los inmigrantes).

Buena parte, si no la mayoría, de los análisis sobre la *empresarialidad étnica* que vimos en la Primera Parte, se limitaron a enfatizar los efectos positivos que, en términos generales, ésta tendría para el bienestar del grupo y su movilidad social ascendente. Al hecho contrastado de la discriminación laboral que padecían las minorías étnicas e inmigrantes en el mercado de trabajo «convencional» se contrapusieron los efectos, intrínsecamente positivos, ligados a los modos de empleo por cuenta propia. Es decir, derivados del hecho de situarse, aparentemente, *más allá* del trabajo asalariado y de las constricciones que éste impondría a los inmigrantes: bajos salarios, inestabilidad y precariedad laboral, largas y duras jornadas de trabajo, escasas posibilidades de promoción y de reconocimiento de las competencias previamente adquiridas, poco margen de autonomía, etc. Desde el punto de vista de estos planteamientos, trabajar por cuenta propia y desarrollar formas *comunitaristas* de gestión y organización de los intercambios económicos, posibilitaba a los inmigrantes escapar de la discriminación laboral por motivos étnico-raciales, incrementar su autonomía y responsabilidad en el trabajo y, en definitiva, su libertad, al tiempo que facilitaba la creación de oportunidades de empleo para otros *paisanos* y, lo que es más importante, allanaba el camino para su futuro tránsito hacia el trabajo por cuenta propia (*the true condition of the laborer...*).

La perspectiva de las *economías de enclave étnico* fue más allá en este debate, como tuvimos ocasión de comprobar en la Primera Parte. Dicha perspectiva no sólo consideró a la empresarialidad étnica —concretamente en su forma de *economía de enclave étnico*— como una alternativa deseable frente a la incorporación laboral en los llamados mercados de trabajo *secundarios*, sino que postuló que participar en la *economía de enclave* permitía equiparar las ganancias y la adecuación de los empleos (según formación y competencias adquiridas) en términos semejantes a lo que ocurriría con los inmigrantes empleados en lo que se conocía como los mercados de trabajo *primarios* [Cf. Capítulo 4]. Esta perspectiva, procedente de una tradición sociológica mucho más conectada que otras con la sociología y la economía del trabajo y sus debates, fue la que mayor empeño puso en mostrar empíricamente las ventajas (en términos salariales y de promoción social del grupo), que se deriva-

ban de participar en redes empresariales «étnicamente» organizadas. Fue también en torno a ella, por lo tanto, donde cristalizaron los mayores debates y críticas a este respecto. El impacto de estas críticas, sin embargo, no se limitaría, a nuestro juicio, al enfoque de las *economías de enclave étnico*, sino que sería generalizable al conjunto de las aproximaciones a la *empresarialidad étnica* basadas en los principios *comunitaristas* y *solidaristas* ya señalados, pues todas ellas (aunque con matices) verían en estas iniciativas un factor básicamente positivo para los propios inmigrantes y para el conjunto de la sociedad<sup>350</sup>.

Ya en algunas de las primeras aproximaciones empíricas al *enclave étnico* cubano de Miami y a los vínculos de solidaridad y reciprocidad en él presentes, los defensores de esta perspectiva se habían visto obligados a subrayar algunos límites. Portes y Stepick [1.985: 503 y 511], por ejemplo, tras constatar que la participación en el *enclave* no tenía las mismas consecuencias en todos los grupos (las condiciones de empleo y trabajo de los haitianos empleados en empresas cubanas del *enclave* no eran muy diferentes a las que tenían, según estos autores, en los mercados de trabajo *secundarios* de Miami), reconocen que los efectos positivos del *enclave* en términos de movilidad quedarían restringidos, fundamentalmente, a los empleados de la misma nacionalidad o grupo étnico que los propietarios de los negocios<sup>351</sup>.

Esta constatación efectuada por Portes y Stepick no cuestionaría, en principio, la hipótesis *comunitarista* de la solidaridad grupal pues ésta será definida como una *solidaridad limitada* [PORTES y ZHOU, 1.992] [PORTES y SENSENBRENNER, 1.993], es decir, como una solidaridad que restringiría la obligación de reciprocidad de manera similar a como lo hacía la ética dualista de los *pueblos paria*: diferenciando un «nosotros» de un «ellos» (constituido éste último por todo cuanto quedase fuera del «nosotros»). En cualquier caso, lo que nos interesa destacar aquí es que para la perspectiva de las *economías de enclave étnico*, la reciprocidad y la solidaridad grupal quedaban restrin-

---

<sup>350</sup> Por ejemplo, el efecto positivo de la *empresarialidad étnica* ha sido también señalado, aunque refiriéndose a las *economías étnicas*, por Light *et al.* [LIGHT, BHACHU, KARAGEORGIS, 1.993: 31-32] cuando plantean que la *economía étnica* supone una alternativa a las oportunidades de obtención de ingresos en el mercado de trabajo general, lo cual implica también una mayor protección para los trabajadores inmigrantes, así como una mayor capacidad de negociación en el mercado de trabajo. Por otro lado, para estos autores, la flexibilidad que posibilita la *economía étnica* actuaría con frecuencia como un aliciente para muchas mujeres, que prefieren las condiciones de trabajo y de empleo de la *economía étnica* a las del mercado de trabajo convencional. Lo mismo podríamos decir con respecto a desarrollos posteriores efectuados por este autor (como la «teoría» de *recursos étnicos y de clase de la empresarialidad* [Cf. Capítulo 5]), donde hará de la empresarialidad (no sólo étnica) un factor clave para el desarrollo de la riqueza y el bienestar de las sociedades (entendiendo además que el impulso de esa empresarialidad estaría fuertemente condicionado por dimensiones sociales y comunitarias, no sólo «económicas») [LIGHT y ROSENSTEIN, 1.995a]. Los efectos positivos de la *empresarialidad étnica* y los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes los hemos vistos también subrayados a propósito de las prácticas empresariales de carácter transnacional, si bien es cierto que dichas aproximaciones se han mostrado, recientemente, críticas con los planteamientos que han creído ver en estas prácticas emprendedoras una alternativa o un más allá de las relaciones sociales capitalistas [Cf. Capítulo 4]. Es probable que la perspectiva de las *minorías intermediarias* (o al menos los desarrollos efectuados, sobre todo, por Bonacich) [Cf. Capítulo 3] y algunas de las investigaciones llevadas a cabo desde la *perspectiva interactiva* u otras cercanas [Cf. Capítulo 5], hayan sido las más prudentes, en términos generales, a la hora de valorar positivamente los efectos del trabajo por cuenta propia entre las minorías étnicas y/o inmigrantes.

<sup>351</sup> Esta cuestión puede verse también, aunque aplicada al caso de los empleados latinos (mexicanos y ecuatorianos) en empresas coreanas de Nueva York, en [YOUNG KIM, 1.999].

gidas y delimitadas dentro de *lo cubano* (posiblemente ni siquiera eso, sino que habría que matizar: *lo cubano* posicionado políticamente en términos *anticastristas*). Así pues, nada de extraordinario habría en el hecho de que el sentimiento de obligación y la lógica de la reciprocidad no se extendieran a un empleado haitiano. No obstante, las matizaciones incorporadas por Portes *et al.* con respecto a la capacidad de extrapolar a otros grupos los resultados de sus investigaciones sobre el *enclave* cubano (su especificidad como *minoría étnica* en Estados Unidos, la restricción de los efectos positivos del *enclave* exclusivamente al colectivo cubano...), no serían sino el anticipo de un debate más amplio sobre las pretendidas consecuencias beneficiosas para las minorías étnicas y/o inmigrantes de los modos de empleo por cuenta propia, así como sobre la capacidad del *comunitarismo* y la solidaridad grupal para favorecer y extender el bienestar y la promoción de las minorías consideradas más allá de los individuos directamente implicados en el trabajo por cuenta propia.

Un momento importante dentro de este debate lo constituyó la crítica formulada por Sanders y Nee [1.987a] a los trabajos de Portes *et al.* sobre el *enclave* cubano. Los planteamientos y hallazgos de la perspectiva de las *economías de enclave étnico* parecían contradecir algunas de las hipótesis clásicas de las teorías *asimilacionistas* sobre los procesos de incorporación de las minorías étnicas y/o inmigrantes: por ejemplo, la denominada *hipótesis ecológica*, según la cual la segregación de las minorías conllevaría menores posibilidades de éxito y de movilidad socioeconómica [IBID.: 745], o el presupuesto de que los procesos de industrialización y modernización de las sociedades implicarían un mayor grado de contacto entre los grupos inmigrantes y nativos en un territorio, favoreciéndose así progresivamente la desaparición del aislamiento de cada grupo y de la solidaridad de tipo *adscriptivo*, que sería sustituida por otra de carácter *funcional*.

Tal y como vimos en la Primera Parte, para Portes *et al.*, los *enclaves étnicos* constituirían una especie de mercado (de trabajo, de bienes y servicios) «étnicamente» controlado que posibilitaría, a quienes formasen parte del mismo, mantener cierto grado de segregación (social y espacial), así como cierta autosuficiencia con respecto a la sociedad de llegada (no teniendo por qué aprender el idioma, ni las costumbres; sin mantener apenas contacto con la población autóctona, etc.). A pesar de su relativo aislamiento, estos inmigrantes lograrían unas condiciones de trabajo y unas posibilidades de movilidad social ascendente semejantes a las de los inmigrantes que se encontraban en los mercados *primarios* de la economía abierta, es decir, aquellos inmigrantes a los que se presupondría un mayor grado de asimilación dentro de la sociedad de llegada. Lo que estarían afirmando las aproximaciones de los *enclaves étnicos*, para Sanders y Nee [IBID.: 746], es que la segregación no supondría un coste para las minorías étnicas, frente a lo cual, su principal crítica consistirá en subrayar que los postulados de las *economías de enclave* podrían ser quizá válidos para los empleadores de dichos *enclaves*, pero no para sus empleados. Para estos últimos seguiría siendo mucho más eficaz y ventajosa de la integración en la sociedad de llegada (y en sus mercados de trabajo habituales).

La mayor parte de los estudios empíricos sobre la economía del *enclave* cubano de Miami habían destacado que los cubanos que participaban en el *enclave* obtenían, según la disponibilidad de competencias previamente adquiridas, unos ingresos similares a los del sector *primario* del mercado de trabajo (el más ventajoso para cualquier trabajador) y superiores a los ingresos de los cubanos empleados en los mercados de trabajo *secundarios*. Sin embargo, para Sanders y Nee [IBID.: 747], estos resultados empíricos sólo se sostenían debido a que Portes *et al.* habían agrupado en sus investigaciones a empleadores y empleados de la *economía de enclave* en una única categoría («trabajadores» del *enclave*), algo que resultaba, en su opinión, problemático y cuestionable. Sanders y Nee [IBID.: 748] reconocen que las investigaciones de Portes *et al.* sí se hacían eco de las diferencias existentes entre empleadores y empleados dentro del *enclave*<sup>352</sup>. Sin embargo, creen que, a la hora de formular sus conclusiones, se olvidan de dichos aspectos, evitando diferenciar a los autoempleados de los empleadores y a estos de los empleados contratados. Todo ello volvía cuestionable la fiabilidad de los datos (y de los resultados) manejados en las investigaciones sobre *enclaves étnicos*, siendo más probable, en su opinión, que los trabajadores del *enclave étnico* (para los distintos niveles de formación disponibles) recibieran, aproximadamente, los mismos ingresos que los trabajadores inmigrantes que trabajaban en los mercados *secundarios* de la economía externa al *enclave*.

Es decir, la principal conclusión a la que llegan Sanders y Nee [IBID.: 762-763] en su investigación<sup>353</sup> es que no existe evidencia empírica para considerar a los *enclaves étnicos* un sector especial de la economía norteamericana (como presuponían Portes *et al.*), ni para creer que sus empleados estarían disfrutando de ingresos económicos semejantes a los de los inmigrantes empleados en el mercado de trabajo *primario*. Los trabajadores inmigrantes por cuenta ajena en la economía abierta tenderían, por lo tanto, a recibir mayores ingresos por nivel de formación adquirido que los trabajadores inmigrantes empleados por cuenta ajena en una *economía de enclave*. No obstante, lo que sí constatan Sanders y Nee es que, para un mismo nivel de formación adquirido, los «emprendedores» de las minorías inmigrantes participantes en una *economía de enclave* sí lograban ingresos económicos semejantes a los «emprendedores» de las minorías inmigrantes situados en la economía «abierta»<sup>354</sup>.

---

<sup>352</sup> Portes [1.987: 346-347], por ejemplo, hace de las diferencias de clase presentes dentro de la minoría étnica – es decir, de la existencia en la misma de una clase emprendedora dotada de un capital financiero y experiencia previa en los negocios y de una fuerza de trabajo barata de la misma nacionalidad y menor status– uno de los elementos clave en la emergencia de la empresariedad dentro de las diferentes minorías.

<sup>353</sup> Los detalles sobre cómo se llevó a cabo este estudio empírico, la construcción de la muestra, las razones de la delimitación del *enclave* a partir de los datos de residencia (y no como lugar de trabajo) del censo, así como otras consideraciones técnicas y metodológicas del mismo y de los datos manejados pueden verse en [SANDERS y NEE, 1.987a: 750-762].

<sup>354</sup> A este respecto, Light *et al.* [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN, 1.995: 33] señalan que los beneficios de la *economía étnica* dependerán más de las ganancias de los autoempleados que de los empleados, al ser los primeros más abundantes que los segundos en la *economía étnica*. De modo que, para estos autores, aunque los salarios de los empleados en la *economía étnica* pudieran ser menores a los del mercado de trabajo general (un 80% según algunas de sus estimaciones posteriores), el efecto económico de la *economía étnica* sobre el conjunto del grupo étnico seguiría siendo positivo por la mayor presencia de autoempleados (que sí ganarían más en términos

En cualquier caso, para Sanders y Nee [IBID.: 763] las *economías de enclave étnico* no constituirán un sector protegido de la economía en el que todos sus participantes obtendrían ventajas por igual. Al contrario: creen que los empleadores recurrirían a la «solidaridad étnica» para reforzar y mantener condiciones de trabajo pésimas, incluidos los bajos salarios y la desaparición de toda presencia sindical, dejando así en suspenso la supuesta vía abierta por la *empresarialidad étnica* hacia el bienestar y la movilidad social del conjunto del grupo étnico. Y es que, dirán, aunque los empresarios «étnicos» pudieran movilizarse para frenar la competencia existente dentro de la *economía de enclave* (aceptando no fijar precios demasiado bajos como para suponer la ruina económica), la competencia sería aún suficientemente intensa como para que los márgenes de beneficios siguieran siendo muy bajos. De hecho, Sanders y Nee creen que la confluencia de fuerza de trabajo con bajos salarios y la presencia de escasos márgenes de beneficios dentro de los pequeños negocios de las *economías de enclave* ha sido un aspecto poco estudiado y tomado en consideración por los defensores de las *economías de enclave*.

Por otro lado, frente a la que constituye otra de las supuestas ventajas derivadas de las *economías de enclave* (que los empleados por cuenta ajena tendrían mayores probabilidades de abrir negocios propios gracias al apoyo y los recursos del *enclave* movilizados en términos de solidaridad étnica), Sanders y Nee [IBID.: 764] van a subrayar que, a partir de los datos empíricos disponibles en su trabajo, no es posible constatar mayores índices de autoempleo entre los inmigrantes dentro del *enclave* en comparación con la economía abierta. Desde su punto de vista, la *economía de enclave* puede mantener únicamente a un número reducido de empresarios (el famoso problema de la rápida saturación de este tipo de tejidos empresariales), de forma que el éxito en los pequeños negocios dependerá, básicamente, del mantenimiento de un amplio sector de fuerza de trabajo de bajo coste (que, añadimos nosotros, no sólo tiene porqué nutrirse de los empleados por cuenta ajena, sino también de las «ayudas informales» de familiares, cuando no del propio «autoempleado»).

En general, dirán Sanders y Nee [IBID.: 764-765], las aproximaciones que han puesto el énfasis en la solidaridad étnica han subrayado las influencias positivas de la misma en el éxito socioeconómico de los grupos inmigrantes, ignorando las consecuencias negativas: por ejemplo, el hecho de que la asistencia paternalista podría limitar el éxito económico futuro de la minoría étnica considerada. Para estos investigadores, los inmigrantes que dependen de los vínculos de parentes-

---

generales). Por otro lado, Light ha llamado también la atención sobre la necesidad de distinguir entre ingresos y riqueza a la hora de evaluar los beneficios de participar en las *economías étnicas* [LIGHT, 2006: 48-49]. En su opinión, aunque los ingresos de los autoempleados fueran idénticos a los de los coétnicos asalariados fuera de la *economía étnica*, su riqueza global sería mucho mayor como consecuencia del capital acumulado en tanto que propietarios de su empresa. No obstante, Light, matiza la afirmación diciendo que la ventaja real de los autoempleados es más pequeña de lo creído debido a los beneficios obtenidos por los empleados asalariados en forma de pensión (por no decir otras prestaciones vinculadas al salario indirecto significativas no sólo en los países europeos, sino también en Estados Unidos: prestaciones de desempleo, enfermedad, formativas, etc.). En definitiva, podríamos decir que, al igual que en el caso de los autoempleados, entre los asalariados los ingresos (salarios monetarios principalmente) no son, necesariamente, equiparables a la riqueza disponible.

co o de la ayuda del grupo étnico para efectuar con éxito su adaptación inicial en las sociedades de llegada, podrían verse envueltos en una red de obligaciones que terminase interfiriendo en la búsqueda personal de oportunidades económicas, de manera que la *incrustación* de la actividad económica en redes de relaciones étnicas podría atrapar a los empleados inmigrantes en relaciones clientelares vinculadas a los peores empleos. En cualquier caso, con la información disponible, estos críticos de la perspectiva de los *enclaves*, consideran precipitado pretender extraer conclusiones generales, en un sentido u otro, con respecto a los efectos de la solidaridad étnica sobre la movilidad socioeconómica de los inmigrantes.

De hecho, para Sanders y Nee, los datos empíricos disponibles parecerían confirmar, precisamente, muchos de los presupuestos de la teoría *asimilacionista*. Así, los inmigrantes cubanos y chinos que trabajan como empleados o autoempleados en el sector privado y viven fuera del *enclave*, tienen un status socioeconómico y unos rasgos educativos y ocupacionales más próximos a los de los inmigrantes blancos no hispanos que a los de los inmigrantes que viven dentro del *enclave*. Es más, los trabajadores inmigrantes en la economía abierta, a niveles formativos semejantes, parecen registrar ingresos mayores que los trabajadores inmigrantes del *enclave*. Estos resultados confirmarían, en opinión de Sanders y Nee [IBID.: 765-766], las hipótesis de la teoría de la asimilación: i) hay una relación inversa entre éxito socioeconómico de los inmigrantes y su concentración espacial en *enclaves étnicos* y ii) menores niveles de asimilación cultural se vinculan con un menor grado de éxito socioeconómico<sup>355</sup>.

El cruce de respuestas que siguió a estas críticas adoptó un carácter fundamentalmente técnico en torno al tratamiento estadístico de los datos, la construcción de las muestras de población y su representatividad para el fenómeno investigado, no entrando apenas en las cuestiones de fondo presentes<sup>356</sup>. Evitando los aspectos más técnicos del debate referidos a la construcción de los datos de las muestras empleadas, podemos limitarnos a señalar que la respuesta de Portes y Jensen a las críticas avanzadas por Sanders y Nee va a centrarse en el hecho de que los resultados presentados por estos autores, aunque correctos empíricamente, no cuestionarían, a su juicio, el enfoque de los *enclaves étnicos*, ya que Portes y Jensen consideran que Sanders y Nee habrían incurrido en varios errores de interpretación [PORTES y JENSEN, 1.987: 768].

En su respuesta a las críticas recibidas, Portes y Jensen van a avanzar una serie de matizaciones en torno a si el término de autoempleo estaba o no bien delimitado en sus investigaciones previas<sup>357</sup>; o a si sus trabajos anteriores nunca habían planteado que el confinamiento en la comunidad

<sup>355</sup> Una reivindicación y un análisis más detallado de la *teoría de la asimilación* como herramienta explicativa de los procesos migratorios modernos puede verse en [ALBA y NEE, 1.997].

<sup>356</sup> Véase: [PORTES y JENSEN, 1.987, 1.989, 1.992a y 1.992b] y [SANDERS y NEE, 1.987b y 1.992].

<sup>357</sup> La crítica de Sanders y Nee no radicaba, sin embargo, en si estaba bien definido o no dicho término, sino en el hecho, justificado por Portes y Jensen por motivos de representatividad de las submuestras, de haber unificado en una misma muestra a empleadores y empleados, generando unos resultados sesgados en relación a la capacidad de la *economía de enclave* para favorecer la movilidad social de sus miembros [SANDERS y NEE, 1.987b: 772].



étnica acentuara la igualdad en el seno de las minorías, sino que habrían simplemente afirmado que, para los inmigrantes recién llegados, la participación en la *economía de enclave* tenía consecuencias económicas positivas, incluida una mayor tendencia hacia el autoempleo<sup>358</sup>. No obstante, la respuesta más relevante de las aportadas por Portes y Jensen hará referencia a la cuestión de cómo establecer los límites del *enclave étnico* de cara a su aproximación empírica. Portes y Jensen creen que los resultados —contrarios al enfoque de los *enclaves étnicos*— obtenidos por Sanders y Nee eran la consecuencia de haber definido en su investigación al *enclave* como un lugar de residencia, identificándolo con un *barrio étnico* e igualando, por lo tanto, concentración residencial (en el área metropolitana de Miami y Hialeah) con participación en el *enclave étnico*.

Para Portes y Jensen, por el contrario, el *enclave* es, fundamentalmente, un lugar de trabajo, de forma que sus participantes no son únicamente aquellos que viven en el *enclave*. El criterio delimitador para ellos habría sido el de la «etnicidad» (en realidad la nacionalidad) de los empleados y los empleadores en el lugar de trabajo, no en el lugar de residencia. En su caso, los *enclaves* no emergen de la simple concentración residencial (una pauta de comportamiento común a todos los grupos inmigrantes), sino de la concentración excepcional de un número importante de *empresas étnicas* integradas dentro de un área metropolitana, lo cual proporcionaría oportunidades de empleo a una cantidad significativa de trabajadores de la misma minoría étnica. Al haber identificado la participación en el *enclave* con la concentración residencial en los barrios (degradados en general) donde se localiza el *enclave* cubano, Sanders y Nee estarían primando a aquellos inmigrantes recién llegados, con menores recursos, menor conocimiento del idioma, más pobres, etc. Ignorarían, por lo tanto, a los participantes del *enclave* mejor situados social y económicamente, que vivirían en zonas residenciales fuera del *enclave* aunque trabajasen en él (y serían pues miembros del mismo) [PORTES y JENSEN, 1.987: 769, 1.989: 934 y 1.992b: 419]. En conclusión, la desventaja atribuida por Sanders y Nee a los trabajadores del *enclave* provendría del hecho de haber definido a éste en términos residenciales más que como un lugar de trabajo [PORTES y JENSEN, 1.987: 770].

Más adelante, tras la insistencia de Sanders y Nee [1.987b: 771] en que su trabajo empírico no se limitaba a definir el *enclave* como un lugar de residencia, sino que contaba también con muestras que lo analizaban como lugar de trabajo, al tiempo que el lugar de residencia no se estudiaba sólo a partir de los barrios más degradados del *enclave*, sino considerando zonas residenciales de mayor nivel (externas a la localización espacial del *enclave* en Miami), Portes y Jensen rechazarán la afirmación de Sanders y Nee de que los efectos económicos positivos de la *economía de enclave* se limitan a los empleadores pero no a los empleados, argumentando que dicha afirmación sólo sería

---

<sup>358</sup> Sanders y Nee [1.987b: 772] pondrán en evidencia, sin embargo, que los trabajos de Portes *et al.* sí habían afirmado sistemáticamente que la *economía de enclave* proporcionaba a los empleados cubanos inmigrados un nicho laboral protegido que les permitía evitar los costes de emplearse en el mercado de trabajo *secundario*, al tiempo que recibían ingresos semejantes a los empleados en el sector *primario* del mercado de trabajo. Los trabajos de Portes *et al.* habían subrayado explícitamente también que la *economía de enclave* suponía un cuestionamiento directo de los planteamientos de la teoría *asimilacionista*.

aplicable a los trabajadores varones del *enclave*, pero en ningún caso a las mujeres, que sí experimentarían consecuencias positivas de su participación en la *economía de enclave* [PORTES y JENSEN, 1.992a: 414]. Del mismo modo, aceptarán que las conclusiones de Sanders y Nee serían ciertas para los trabajadores inmigrantes que viven y trabajan en el *enclave*, pero no para aquellos que trabajan en el *enclave* pero viven fuera del mismo [PORTES y JENSEN, 1.989: 933 y 1.992b: 418-419].

Al final, la reformulación realizada por Portes y Jensen de sus datos originarios con el objetivo de poder demostrar estas conclusiones, permitió a Sanders y Nee volver a señalar que, independientemente de cómo se defina el *enclave* —como lugar de residencia o de trabajo— los empleados del mismo se caracterizaban por tener menores ingresos y niveles educativos, un menor acceso a la ciudadanía, conocimientos de la lengua inglesa más escasos, una mayor presencia de inmigrantes recién llegados, etc. [SANDERS y NEE, 1.992: 415], es decir, los *enclaves* estarían asociados a determinadas formas de desventaja. Estas sospechas no estarían presentes únicamente en Sanders y Nee, sino que Zhou y Logan [1.989], colaboradores de Portes y cercanos a los planteamientos de los *enclaves*, mediante una investigación sobre el *chinatown* de la ciudad de Nueva York, aportan resultados que sugerirían también la existencia de ciertas formas de desventaja dentro de los *enclaves*. Estos autores consideran que, dentro de la disputa entre Sanders-Nee y Portes-Jensen que acabamos de abordar, ambos equipos investigadores determinaron empíricamente los límites del *enclave* en términos geográficos, en lugar de atender a la dimensión *étnica* de la propiedad del negocio o a la composición étnica de la fuerza de trabajo de la empresa en la que se emplean, tal y como Portes *et al.* habían considerado necesario hacer en trabajos anteriores.

Zhou y Logan [IBID.: 810] creen probable que solo una pequeña proporción de los inmigrantes integrados en la *economía de enclave étnico* estén realmente empleados en negocios propiedad de minorías de su mismo origen, de hecho —como ya vimos que había puesto sobre la mesa Light y como hemos podido igualmente confirmar en el caso de Lavapiés— muchas empresas étnicas no emplearían personal asalariado (en Nueva York cerca del 90% de los negocios chinos no tenían empleados remunerados). Este hecho será el que les lleve a añadir, a las ya existentes, una tercera aproximación empírica al *enclave étnico* en tanto que sector de actividad económica. Es decir, aquellos sectores económicos en los que los chinos estuvieran estadísticamente sobrerrepresentados (industria textil, restauración y pequeños negocios de productos y servicios orientales) constituirían empíricamente la *economía de enclave* [IBID.: 812]<sup>359</sup>. A partir de muestras representativas para los tres tipos de delimitaciones empíricas del *enclave* (como lugar de trabajo, como lugar de residencia y como sector de actividad económica) los autores de este estudio concluirán que, desde un punto

---

<sup>359</sup> Una definición del *enclave* menos sujeta a la concentración espacial y a la presencia de empleados asalariados de la misma nacionalidad que los dueños de las *empresas étnicas* como elementos definitorios, que la aproximaría mucho más a la definición de *economía étnica* postulada por Light a partir de los trabajos pioneros de Bonacich y Modell [1.980] [Cf. Capítulos 2 y 3].

de vista exclusivamente individual, el mercado de trabajo del *enclave* implica una clara desventaja para las mujeres, por más que sea cierto que la cultura china otorgue prioridad no al éxito individual, sino al bienestar de la familia y la comunidad. Es decir, la participación de la fuerza de trabajo femenina en el *enclave* formaría parte de una estrategia familiar [IBID.: 818], pudiendo ser incompletas, en ese sentido, las estimaciones de los ingresos derivadas de los salarios individuales.

Zhou y Logan [IBID.: 819] darán también la razón a Sanders y Nee cuando señalan que el desarrollo a largo plazo de los negocios del *enclave* se basa en el principio de exclusión competitiva (o competencia excluyente), que hace que la *economía de enclave* sólo pueda soportar a un determinado número de emprendedores antes de saturarse. La movilidad social ascendente y los ingresos en relación a la formación disponible serían, posiblemente, superiores en las primeras etapas de desarrollo del *enclave*, disminuyendo conforme se fuera añadiendo más *inmigración*. Finalmente, la investigación sobre los chinos de Nueva York confirmaría la gran diferencia existente entre las ganancias absolutas de los trabajadores (hombres y mujeres) de dentro y fuera del *enclave*, resultando peor pagados y ubicados en peores empleos, los trabajadores del *enclave* [IBID.: 819-820] [ZHOU, 1.992: 152 y ss.]<sup>360</sup>.

Así pues, el recurso a los aspectos más técnicos del tratamiento estadístico de los datos para justificar los resultados (en ocasiones contradictorios) avanzados por unos y otros investigadores, impidió concluir el debate con algún grado de acuerdo mínimo entre las partes. No obstante, los argumentos de unos y otros sí parecen constatar, al menos, el hecho de que, si bien la *empresarialidad étnica* del *enclave* podía tener efectos positivos en términos económicos y de movilidad social para los dueños de las empresas, tales efectos quedaban considerablemente matizados (cuando no desaparecían por completo) en el caso de los empleados del *enclave* (fuesen o no *paisanos* o *coétnicos*). Quedaba así puesta sobre la mesa la cuestión de los límites de la solidaridad étnica y de la propia coherencia y uniformidad de los diferentes colectivos inmigrantes a las que ya nos hemos referido más arriba.

*...y su aplicación a las redes empresariales de inmigrantes de Lavapiés*

¿Qué podemos decir o añadir en relación a la economía «étnica» de Lavapiés que estamos investigando? ¿Son los términos de este debate realmente extrapolables al caso de Lavapiés o es-

---

<sup>360</sup> Las diferencias entre empleadores y empleados, así como los límites de la solidaridad étnica, quedan también reflejados en los menores ingresos y posibilidades de movilidad ascendente registradas por las mujeres empleadas en *enclaves étnicos*, como destacan, por ejemplo, los estudios de Gilbertson [1.995] sobre las mujeres colombianas y dominicanas de la ciudad de Nueva York. La segregación ocupacional por sexos, la discriminación de género, las cargas familiares y la responsabilidad del trabajo doméstico a las que se encuentran sometidas estas mujeres, así como las dificultades para acceder a las redes de información y capital, serían algunas de las razones que explicarían la situación de desventaja en la que se encontrarían las mujeres dentro de las *economías étnicas* en comparación a los varones [IBID.: 668]. Hemos tratado la cuestión de la participación de las mujeres en las economías «étnicas», así como de los límites del *comunitarismo* y el *solidarismo* como mecanismo de distribución de recursos en el epígrafe anterior, al cual nos remitimos para un desarrollo más extenso de estas cuestiones.

tamos ante realidades tan diferentes que hacen inútil cualquier tentativa de aproximación de un escenario y otro? Desde nuestro punto de vista, creemos que es posible emplear, hasta cierto punto, el debate de la sociología norteamericana sobre las consecuencias beneficiosas de la *empresarialidad étnica* como espejo en el que mirar y buscarnos (sea para encontrarnos o todo lo contrario). Así pues, aunque sea a partir de una información menos precisa que la disponible en el contexto norteamericano, podemos decir que, en relación a la economía «étnica» de Lavapiés, hemos ido apuntando ya elementos de la misma que, como ocurría en el debate que acabamos de abordar, parecen invitar a la prudencia en lo que se refiere a hacer de este tipo de iniciativas una clara vía de movilidad social ascendente y de bienestar grupal para las poblaciones de origen inmigrante.

Hemos visto y señalado, por ejemplo, la clara concentración de las empresas de los inmigrantes en un reducido número de ramas de actividad de características bastante específicas y, en términos generales, no demasiado ventajosas o envidiables: sectores intensivos en factor trabajo, con pocas posibilidades reales de automatización de los procesos de trabajo y poca innovación tecnológica incorporada; con una significativa tasa de abandono de las poblaciones autóctonas, escasos márgenes de rentabilidad y beneficios; etc. Hemos podido constatar, igualmente, el carácter modesto de la mayoría de los negocios de la economía «étnica» de Lavapiés (por ejemplo, en cuanto a volumen de empleados, aunque no sólo). Unos negocios basados en estrategias de gestión «familiaristas», financiados básicamente mediante el ahorro y el trabajo por cuenta ajena previo y en los que la reducción de los costes del factor trabajo (por medio del autoempleo, las ayudas familiares y el empleo de fuerza de trabajo inmigrante) resulta fundamental<sup>361</sup>. ¿No estaríamos aquí entonces ante esa confluencia de fuerza de trabajo barata y escasos márgenes de beneficios que Sanders y Nee consideraban constitutiva de las redes empresariales de las minorías étnicas?

Asimismo, hemos tenido ocasión de rastrear los límites del *comunitarismo* y *solidarismo* a la hora de garantizar el bienestar y la mejora del conjunto de los participantes en la economía «étnica» de Lavapiés<sup>362</sup>. Por ejemplo, hemos podido constatar la suspensión de los principios *solidaristas* y

---

<sup>361</sup> Curiosamente, estas señas de identidad de los negocios «étnicos» de Lavapiés son muy similares a las que parecían también características del tejido de pequeñas empresas abundante en la industria valenciana a finales de la década de 1.980 [SANCHÍS, PICÓ y OLMOS, 1.989]: «Una gran parte de los nuevos empresarios, entre el 50 y el 60% proviene de la clase trabajadora y su estatus anterior era el de asalariado, con una formación que no va más allá de la Enseñanza General Básica» [IBID.: 51]. «Otra característica importante de las condiciones de nacimiento de las nuevas empresas es que la inmensa mayoría de estas fundaciones —el 79,5%— son familiares. Esto significa que la familia continúa siendo el núcleo de apoyo más importante para la creación de las empresas valencianas, apoyo tanto psicológico como financiero, es decir, basado sobre la fidelidad y la explotación familiar. Los ahorros familiares constituyen la principal fuente de financiación en los primeros años de gestación de la empresa, y eso es posible gracias a que las cantidades empleadas para la puesta en marcha de los negocios son verdaderamente ridículas (...). Si tenemos en cuenta además todos los condicionamientos culturales favorables de nuestro ámbito geográfico, podemos concluir que la aventura de fundar una pequeña empresa es fácil y el riesgo asumido muy pequeño» [IBID.: 53-54]. ¿Estaremos ante la economía «étnica» de los valencianos en el área del Mediterráneo? ¿O habrá que pensar que las particularidades de la dinámica de los tejidos económicos pueda tener algún tipo de incidencia en las características de la estructura empresarial?

<sup>362</sup> Como en muchos otros aspectos relativos al trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en España, carecemos de información cuantitativa precisa y detallada sobre los ingresos que perciben los inmigrantes que participan en una economía «étnica», mucho menos sobre las posibles diferencias de ingresos en función de las posiciones ocupadas en el seno de la misma (empleador, empleado perteneciente o ajeno al grupo étnico del empleador, ayudas informales, etc.) o en función de variables como el género, la edad, la antigüedad del negocio, su dimensión o no *transna-*

*comunitaristas* (así como sus posibles ventajas y beneficios) en función de otros mecanismos de estructuración de los grupos «étnicos» considerados (género, etnicidad interna, etc.), a lo que habría que añadir la presencia de conflictos e intereses contrapuestos entre empleadores y empleados. En definitiva, hasta ahora, hemos podido comprobar que existen dudas razonables a propósito de la extensión de los beneficios de las iniciativas emprendedoras al conjunto de la población inmigrante (e incluso al conjunto de cada grupo étnico). Trataremos de avanzar ahora un poco más incorporando nuevos elementos a propósito de los ingresos registrados en la economía «étnica» de Lavapiés por los inmigrantes.

**TABLA 7.3. LOCALES DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS POR VOLUMEN ANUAL DE NEGOCIOS.**

VOLUMEN DE NEGOCIO	Nº LOCALES	% S/ TOTAL
1 - hasta 300.000 Euros	430	54,2
2 - de 300.001 a 600.000 Euros	41	5,2
3 - de 600.001 a 1.500.000 Euros	15	1,9
4 - de 1.500.001 a 3.000.000 Euros	4	0,5
5 - de 3.000.001 a 6.000.000 Euros	4	0,5
DESCONOCIDO	299	37,7
TOTAL	793	100,0

Fuente: *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* (elaboración propia a partir de datos de la Cámara de Comercio de Madrid)

Las distintas piezas del rompecabezas que hemos ido juntando hasta ahora en torno a la economía «étnica» de Lavapiés sugieren, como señalábamos hace un momento, una aproximación necesariamente matizada (y podríamos añadir que un tanto pesimista) con respecto a las posibilidades de mejora económica y de igualdad que, en términos generales, ofrece el trabajo por cuenta propia a los inmigrantes. Podemos tratar de contrastar esta imagen de partida (quizá distorsionada) procurándonos algunos datos cuantitativos algo más generalizables (aunque no lo suficientemente detallados como desearíamos). El *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* que hemos elaborado para esta investigación a partir de los datos de la Cámara de Comercio de Madrid [Cf. Anexo I] ofrece algunos datos (parciales) a este respecto [TABLA 7.3].

Por ejemplo, según esta fuente, más de la mitad (el 54,2%) de las unidades locales integradas en la economía «étnica» de Lavapiés, se encontrarían dentro del tramo más bajo de volumen de negocio considerado por la Cámara de Comercio (hasta 300.000 euros). A este porcentaje habría que añadir, posiblemente, la mayoría de los negocios de los cuales no tenemos información (el 37,7% del total), pues casi todos (el 92%) están registrados bajo la figura jurídica de «personas físicas» con niveles de empleo 1 (es decir, de 1 a 5 empleados). Si añadimos únicamente a 3/4 partes de esos locales con volumen de negocios «desconocido», podemos considerar que el 82% de los

---

*cional*, las ramas de actividad en las que tiene lugar, etc. Cuanto aquí podamos decir deberá ser tomado con cautela, como venimos sugiriendo a lo largo de toda la investigación, tratando simplemente de mantener abiertas las preguntas más que pretender cerrarlas.

locales integrados en la economía «étnica» de Lavapiés se moverían dentro del tramo de volumen de negocios más bajo. Estos datos vendrían a añadirse y a confirmar la información facilitada por otros indicadores a los que hemos hecho alusión previamente (número y tipo de empleados, fuentes de financiación, etc.), sugiriendo, en todos los casos, la naturaleza modesta de la mayor parte de estos negocios de inmigrantes, algo que hemos constatado también entre los informantes clave entrevistados en el barrio.

*Aquí, para hacer un negocio que esté en regla tenemos casi problemas económicos, porque vendes, ganas, pero tienes que pagar mucho...*

IMPUESTOS, SEGUROS PARA TRABAJAR...

*Sí, muchos impuestos, hacienda...*

¿Y AÚN ASÍ PERMITE MÁS O MENOS...?

*Sí, pero respetando las leyes y pagando todo el negocio no te permite hacerte rico, puedes vivir, puedes ganar para vivir bien, pero no para hacerte rico. Por ejemplo, estos meses, enero y febrero casi no hay nada de venta. La gente acaba de salir de las navidades y han gastado todo, con el frío y todo no se vende casi nada. Lo que se vende da para pagar el alquiler, los seguros sociales...*

¿Y EN ESOS CASOS TRABAJÁIS EN MÁS SITIOS, TÚ O TU HERMANO, LOS MESES COMO ÉSTE EN LOS QUE NO SE VENDE MUCHO BUSCÁIS TRABAJO EN OTROS LUGARES?

*No, nosotros eso no lo hemos hecho. Por ejemplo, cuando hay poco trabajo mi hermano aprovecha para ir a Senegal y yo me quedo aquí. También tenemos... quiero decir, es como la vida, decimos que en verano o en diciembre las cosas han ido muy bien y es normal que haya meses peores. No es un problema nuestro, es como es la vida, es normal. Hay momentos altos y momentos más bajos. (...)*

¿Y COMO CREES QUE PODRÍAN AYUDAR LAS AUTORIDADES A COMERCIOS COMO VOSOTROS? ¿QUÉ OS VENDRÍA BIEN?

*Pues... por ejemplo que bajasen los impuestos [RISAS]. También informarnos de cosas como la feria de IFEMA. A veces mi hermano y yo cuando hablamos aquí tenemos idea de ir a sitios porque hay muchas cosas que podemos traer y que nos puede ir bien, por ejemplo ferias internacionales, pero aquí no te enteras mucho de lo que hay.*

AQUÍ EN MADRID, POR EJEMPLO, HAY UNA CÁMARA DE COMERCIO ¿LA CONOCÉIS, OS AYUDAN?

*Sí, sí, la conocemos, nos manda el periódico, pero nos informa de negocios que no están a nuestro alcance... [RISAS], negocios para ir a Corea o Argentina que... no están a nuestro alcance... no es para nosotros [RISAS]. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

*Y aquí estamos, como siempre, luchando a diario. Hay que abrir todos los días, incluido los fines de semana para poder pagar los gastos, para poder pagar las facturas. Hay meses mejores, hay meses peores, pero para combatir con los grandes, como te decía antes, cuesta y cada vez cuesta más. Porque a lo mejor... a lo mejor muchas cosas a mí me cuestan en un supermercado al por mayor igual que lo que cuesta en un gran superficie. Y cuando añades al público un 20% ó lo que puedo ganar aquí, pues ya sube la cosa y... la gente se va a las grandes superficies, ese es el problema.*

GRANDES SUPERFICIES ¿TIPO CONTINENTE...?

*Sí, Continente, Alcampo... Hombre, aparte de eso, en los barrios han puesto como DIA, Champions, que es de ellos también y eso influye mucho. Ahora también el supermercado LIDL que también tiene cosas muy muy baratas y... cuesta, cuesta, cuesta. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería hala]*

¿PORQUE ES MEJOR TENER QUE TRABAJAR PARA UNO MISMO QUE POR CUENTA AJENA?

(a) *Cuenta ajena, hombre... ahí siempre el dinero es límite. Si yo he venido desde diez mil kilómetros sólo para trabajar para mil euros o mil doscientos, hay que buscar la vida mejor, mejor, eso, siempre pones el negocio [PROPIO].*

¿SE GANA MÁS DINERO?

(b) *Sí, con el negocio y así un poco como... pues por costumbre vendiendo. Siempre preferimos el propio negocio, sea poquito, chiquitito o grande.*

(a) *No, si hay una persona que tiene mucho dinero, entonces no va a venir a otro país para un negocio. Cuando trabaja dos o tres o cuatro años tienes dinero y pone un negocio pequeño, entonces luego sí, poco a poco. Todo el mundo hace así. [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]*

*Ahora sí que está muy difícil [SACAR ADELANTE UN NEGOCIO]. Está muy difícil porque ya vemos nosotros aquí que hasta para vosotros, yo sé que para ustedes la carestía de la vida aquí en Madrid desde que está el euro ha subido, yo lo he notado mucho. Entonces, les digo a ellos [A SUS PAISANOS QUE ESTÁN EN ECUADOR], les comparo, es como cuando el país se dolarizó que cuando se cambió el euro en Madrid, se vino la misma situación, se lo pongo por ejemplo. Le podría valerle, pero no, yo siempre les digo: «no, no te creas que ya, ahora por ejemplo...». Yo, mi idea, de que la gente venga ya no es, ya a noso-*

*tros... ya no nos compensa a mucha gente estar aquí, ya casi... no por la situación. El dólar cada día más alto, o sea, sube y sube, está casi igual como cuando recién inició el dólar, entonces ya la gente gana 600 euros, pues mire usted, es que te dan poquísimo. Claro, lo único que yo les digo a ellos que la vida es diferente, pues con un mes de trabajo yo puedo comer bien y puedo guardar y puedo hacer algo ¿no?, lo que nosotros en nuestro país no. Tú tienes un sueldo que se te va todo, todo, todo y no tienes para guardar ni para nada. Entonces, el dinero allí es diferente y mi idea es irme, yo sí, mi idea es irme a mi país. [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]*

Toda esta información cuantitativa y cualitativa puede servirnos para confirmar el carácter modesto de los negocios, sin embargo, nada nos dice con respecto a las ventajas de emplearse por cuenta propia experimentadas por los inmigrantes. Es decir, no nos permiten confirmar que el trabajo por cuenta propia para los inmigrantes (o participar de otra manera en la economía «étnica») no sea, pese a todo, más ventajoso que emplearse por cuenta ajena en la economía «convencional». Los negocios y los ingresos obtenidos por los inmigrantes pueden ser modestos, pero es que quizá aún son menores en los «empleos para inmigrantes» que les esperan en el mercado de trabajo convencional y, desde este punto de vista, emplearse por cuenta propia sí sería una alternativa (relativa) que comportaría ciertas mejoras para los inmigrantes. De hecho, tampoco debemos olvidar que un 8,1% de los locales de la economía «étnica» de Lavapiés registrarían volúmenes de negocio superiores a los 300.000 euros anuales y que en el propio trabajo de campo hemos encontrado ejemplos de inmigrantes con negocios «florecentes» que contrastarían con las experiencias laborales que suele registrar la población inmigrante.

El *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* nos proporciona también algunos datos complementarios a este respecto. Por ejemplo, si miramos más de cerca a ese escaso número de locales con volúmenes de negocio anuales superiores a los 300.000 euros, podremos comprobar que la mayoría de las veces (el 68,8% de los casos) eran negocios ligados a los inmigrantes procedentes de Asia Oriental (chinos en su mayoría como ya vimos) y el 15,6% a personas procedentes de «Bangladesh-India-Pakistán». Es decir, serían empresas ligadas a aquellos colectivos inmigrantes que, como señalamos anteriormente, estaban más vinculados a la distribución mayorista dentro de la economía «étnica». De hecho, si miramos directamente a las ramas de actividad de estos locales con mayor volumen de negocio, veremos que más del 80% de los mismos se dedicaban a la distribución mayorista (en su gran mayoría de productos textiles y complementos). Así pues, en Lavapiés, será dentro de la distribución mayorista del textil y los complementos —allí donde los inmigrantes chinos se muestran más competitivos por la propia posición hegemónica ocupada por China en este sector— donde se registren más claramente casos de «éxito» en los negocios, así como la configuración de importantes empresas competitivas (a escala nacional e internacional).

*Hay festivos que todo el mundo está de fiesta ¿no? Por ejemplo, en Semana Santa aquí la gente [CHINA] suele salir, porque aquí no es como los [CHINOS] de Shanghai, que trabajan a lo mejor por la noche también, porque la gente trabaja hasta las doce y media. Aquí es menos, es como ocho horas y media o nueve, trabajas a diario ¿no? Hay más tiempo de festivos y si hay festivos todo el mundo tiene fiesta, porque aquí la gente suele tener más vacaciones. ¿PERO, POR EJEMPLO, LA GENTE QUE TRABAJA EN FRUTOS SECOS, ETC.? ¿TIENEN MUCHAS VACACIONES?*

*Esos menos porque a lo mejor es un pequeño negocio o tiene que mantener una familia y con lo que cuestan las cosas... se tiene que esforzar más. Pero aquí [EN SU EMPRESA MAYORISTA TEXTIL] ya es distinto, aquí ya es como una empresa casi y tiene un montón de empleados ¿no? No hace falta estar metido tanto tiempo, te dedicas menos.*

EN LA TIENDA DONDE TÚ ESTÁS, ¿QUÉ HORARIO TENÉIS?

*Pues de nueve hasta las dos y luego de cuatro y media hasta siete y media y el sábado pues a las dos nos vamos y hasta el lunes ya no volvemos. [E-5: Varón, China, trabaja en un negocio familiar de venta mayorista textil, es portavoz de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés]*

¿Y SE NOTA MUCHO LA DIFERENCIA EN EL NIVEL DE VENTA ENTRE AQUÍ [ZONA CONCEPCIÓN JERÓNIMA] Y ALLÍ [ZONA LAVAPIÉS]?

*Yo creo que en la parte de venta ambulante, para otros países, etc. allí [ZONA LAVAPIÉS], las proporciones son descomunales. Yo no lo podría cuantificar, pero yo veo que un local que tiene mucho movimiento en la zona de Tirso de Molina, te pones en la calle de Embajadores, te pones ahí y te quedas cuatro horas por la mañana, cuentas las cajas que salen de cada local y cada caja tiene un valor de... ponle 5 euros por prenda, por 50 euros... 250 euros... por 100 cajas... 25.000 euros... 4 millones de pesetas, que por ahí viene un camión y se carga 30 cajas, viene otro camión y se carga otras 20... voy yo y le compro dos cajas para vender aquí de algunos productos que son buenos, viene otro y compra otras cuatro cajas... y te pones que en una mañana salieron 100 cajas, 150 cajas en un local, o sea que en esa mañana se han vendido 4 millones de Pts.... pero por día ese local vende 10 millones de Pts. Es el cálculo que uno puede hacer grosso modo. Te puedes poner a contar: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 locales en una calle que están sacando 100 cajas cada local, que un día sacarán 20, otro sacarán 100 y otro 200. Te pones aquí, en Tirso de Molina, yo me suelo poner ¿eh? Porque me parece un fenómeno digno de estudiar y dices: este camión acaba de salir completo ¿cuánto carga este camión? 200 cajas, este otro 100 cajas, este se va y lleva 200 cajas, otro se va a esa otra zona que está un poco más abajo ¿cómo se llama? Yo la descubrí el otro día... cerca de la calle Segovia, un poco antes de llegar a la calle de Toledo... bueno ves camiones que están cargando y cargando, pasando carga de uno a otro y ves que aquí se mueven unas cantidades impresionantes...*

[E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

No obstante, en este mismo sector que podríamos considerar el más claramente competitivo de la economía «étnica» de Lavapiés, el más orientado al conjunto de la economía (mundial) y no sólo a las posibles necesidades locales de la población del barrio o de los colectivos inmigrantes más o menos dispersos en el entorno metropolitano, nos encontramos con datos que obligan a ser prudentes y no equiparar necesariamente distribución mayorista con éxito empresarial. En primer lugar, por el hecho ya señalado de que la mayor parte de estos locales (el 88%) siguen situándose en el tramo inferior de volumen de negocios<sup>363</sup>, pero, sobre todo, porque si comparamos los volúmenes de negocios de las empresas mayoristas pertenecientes a población inmigrante con las empresas mayoristas (textiles también en su mayoría) localizadas en el barrio pero pertenecientes a españoles (o, en menor medida, a «equiparables», es decir, poblaciones extranjeras de origen no inmigrante), constataremos importantes variaciones en el volumen de negocio registrado en unos casos y otros [TABLA 7.4].

<sup>363</sup> Véase en este sentido, por ejemplo, el siguiente extracto de un informante chino procedente de una investigación anterior efectuada sobre Lavapiés:

*¿Tú crees que los chinos todos tienen dinero para comprar un local? ¿Tu crees que todos los que tienen piso ahí han pagado sus locales? No, es a plazo. Y ahora mismo, los locales subieron mucho. Hay muchos chinos, ahora, que su negocio está fatal. Es que como el local está comprado... nadie quiere locales muy altos. Ya no va bien el negocio, yo vendo mi local, y ¿cómo tú crees que yo voy a comprar ese local? Antes pedía 20 kilos y ahora pide 57 kilos... ¿tú crees que yo estoy dispuesto a comprar? No. Entonces ellos tienen que aguantar. ¿Tu crees que yo estoy dispuesto a comprar a 57 kilos? Yo ni siquiera tengo suficiente dinero. Incluso tengo problemas de financiación de 20 kilos. ¿Y tú crees que yo estoy dispuesto? No. Dicen que Lavapiés gana bien pero finalmente ha sido un fracaso, te lo juro. [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2.006: 178]*



**TABLA 7.4. LOCALES MAYORISTAS EN EL BARRIO DE EMBAJADORES CON VOLUMEN ANUAL DE NEGOCIOS POR ENCIMA DEL TRAMO PRIMERO, SEGÚN POSESIÓN O NO DE ESTATUTO SOCIAL DE INMIGRANTE.**

VOLUMEN DE NEGOCIO	INMIGRANTES		AUTÓCTONOS	
	Nº DE LOCALES	% S/ TOTAL	Nº DE LOCALES	% S/ TOTAL
2 - de 300.001 a 600.000 Euros	36	69,2	38	29,5
3 - de 600.001 a 1.500.000 Euros	11	21,2	41	31,8
4 - de 1.500.001 a 3.000.000 Euros	4	7,7	23	17,8
5 - de 3.000.001 a 6.000.000 Euros	1	1,9	17	13,2
6 - de 6.000.001 a 15.000.000 Euros	0	0,0	9	7,0
7 - de 15.000.001 a 30.000.000 Euros	0	0,0	0	0,0
8 - de 30.000.001 a 60.000.000 Euros	0	0,0	1	0,8
<b>TOTAL POR ENCIMA DEL TRAMO 1</b>	<b>52</b>	<b>100</b>	<b>129</b>	<b>100</b>
<b>% LOCALES POR ENCIMA DE TRAMO 1 S/ TOTAL MAYORISTAS</b>	<b>12,1</b>	<b>—</b>	<b>51,6</b>	<b>—</b>

Fuente: *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* (elaboración propia a partir de datos de la Cámara de Comercio de Madrid).

Por ejemplo, mientras que únicamente el 12,1% de los mayoristas de la economía «étnica» lograban facturaciones anuales por encima de los 300.000 euros, entre los mayoristas ajenos a la economía «étnica» el porcentaje era del 51,6%. A su vez, dentro de los negocios con mayores volúmenes de facturación vemos que, en el caso de la economía «étnica», casi el 70% de los mismos estarían en el tramo inmediatamente posterior (de 300.001 a 600.000 euros), siendo su presencia muy testimonial en los tramos siguientes (21,3% en el tramo 3 de volumen de negocios; 7,7% en el 4 y 1,9% en el 5). Por el contrario, entre los mayoristas ajenos a la economía «étnica», se constata claramente una mayor presencia en los niveles superiores de facturación: el 70,5% estarían por encima del tramo 2 (frente al 30,8% en el caso de la economía «étnica»), registrando una presencia aún notable en los tramos superiores (31,8% en el tramo 3; 17,8% en el tramo 4; 13,2% en el 5; 7% en el 6, etc.).

En otras palabras, la participación en la economía «étnica» pueda servir, en ocasiones, a algunos inmigrantes como vía de movilidad social ascendente y de mejora de sus ingresos y sus condiciones de vida (sobre todo si lo valoramos en términos relativos y en relación a los empleos que, se supone, estarían «disponibles» para ellos en el mercado de trabajo español en tanto que inmigrantes). Sin embargo, cuando comparamos el volumen de negocios de los sectores más competitivos de la economía «étnica», con el volumen de negocios de las empresas autóctonas de la misma rama de actividad (localizadas también en el barrio, aunque principalmente en la zona de Concepción Jerónima [Cf. Capítulo 6]), podemos apreciar la enorme diferencia existente entre unas y otras iniciativas empresariales, corroborando lo que señalábamos previamente a propósito del carácter mucho más modesto y con menores márgenes de rentabilidad de las iniciativas empresariales de los inmigrantes. Debemos, por lo tanto, mostrarnos prudentes a la hora de afirmar el impacto positivo del trabajo por cuenta propia en las condiciones de vida y trabajo de las poblaciones de ori-

gen inmigrante, así como de cara a considerarlo una alternativa real a la discriminación padecida en el mercado de trabajo convencional.

Sabemos que el grueso de las iniciativas «empreendedoras» llevadas a cabo por inmigrantes en Lavapiés son iniciativas modestas en las que la mejora de las condiciones de vida y trabajo no siempre son evidentes a corto plazo. Hemos podido constatar también que existen, no obstante, ejemplos de negocios (mayoristas principalmente) dentro de la economía «étnica» cuyo desarrollo es notablemente mayor al de esas iniciativas modestas, en cuyo caso realmente podríamos hablar de empresas y empresarios «capitalistas», por más que el volumen de negocio de estas empresas sea notablemente inferior al de sus equivalentes «autóctonas». No obstante, que las iniciativas empresariales de los inmigrantes sean más o menos modestas no tendría porqué implicar automáticamente, como decíamos, que no estuvieran contribuyendo a su movilidad social y al incremento del bienestar grupal, al menos en términos relativos.

**TABLA 7.5. INGRESOS MEDIOS POR MES SEGÚN CONDICIÓN LABORAL Y ESTATUTO DE EXTRANJERÍA (unidad: euros)\*.**

	EXTRANJEROS INMIGRANTES	EXTRANJEROS NO INMIGRAN-
CUENTA PROPIA	1.271	1.707 (**)
CUENTA AJENA	1.005	1.275

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* (ENI) del INE, 2.007.

(\*) El cuestionario de la ENI, al preguntar por los ingresos (pregunta 5.9) hace referencia a los ingresos mensuales medios netos procedentes del trabajo principal del entrevistado (incluyendo la parte proporcional mensual correspondiente a pagas extraordinarias y otros ingresos extraordinarios que se percibieran regularmente).

(\*\*) El margen de error de este dato es superior al 5,8% debido a que la población de referencia ha sido menor (67.919 personas) a las 87.800 (un mínimo de 300 encuestas) que hemos establecido como límite para el conjunto de la información procedente de la ENI [Cf. Anexo I].

El carácter modesto de tales iniciativas y su escasa rentabilidad es cierto que dificultará que se produzcan grandes desplazamientos por parte de los inmigrantes dentro de la estructura social española o que se logren grandes avances igualitarios en materia de renta disponible o de disparidades de riqueza entre unas y otras poblaciones. Sin embargo, lo que sí puede estar sucediendo, como anticipábamos más arriba, es que el trabajo por cuenta propia esté suponiendo una mejora relativa para los inmigrantes en comparación al trabajo por cuenta ajena en lo que se refiere a ingresos, reconocimiento de trayectorias laborales de los países de origen, condiciones de trabajo... Esto no significa hacer del trabajo por cuenta propia un camino de rosas hacia la emancipación colectiva, pero sí puede servir como una pequeña vía de mejora relativa de sus condiciones de incorporación a la sociedad española. ¿Es esto lo que está ocurriendo? Como hemos señalado, no disponemos de datos desagregados para Lavapiés sobre los ingresos de los inmigrantes que se emplean por cuenta propia y por cuenta ajena (dentro y fuera de la economía «étnica»). Lo que sí podemos obtener, vía los datos brutos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE [Cf. Anexo I], es

alguna información sobre los ingresos registrados a escala nacional por los inmigrantes en función de que se empleen por cuenta propia o por cuenta ajena [TABLA 7.5].

De este modo, aunque sea de forma indirecta, podemos comprobar que, tanto para los extranjeros de condición inmigrante como para los no inmigrantes, emplearse por cuenta propia es más ventajoso en términos de ingresos que hacerlo por cuenta ajena (aunque en este caso no se tiene en cuenta las prestaciones derivadas de la condición salarial: prestaciones en caso de bajas por enfermedad, desempleo, jubilación, etc.). Si bien los datos sobre ingresos de extranjeros no inmigrantes empleados por cuenta propia deben ser usados con cautela a causa de la escasa muestra disponible, sí parece, no obstante, que la ventaja de trabajar por cuenta propia es especialmente significativa en el caso de los no inmigrantes (432 euros de media más que cuando se emplean por cuenta ajena), siendo menor, aunque también existente, en el caso de los inmigrantes (265 euros más de media al mes que los empleados por cuenta ajena).

**TABLA 7.6. GANANCIAS MEDIAS NETAS (ANUALES Y MENSUALES) POR NACIONALIDAD.**

	GANANCIA MEDIA ANUAL	GANANCIA MEDIA MENSUAL
Total	19.680,88	1.640
España	20.123,44	1.677
UE sin España	20.424,18	1.702
Resto Europa	14.101,32	1.175
América Norte	23.169,08 (*)	1.931 (*)
Resto América	13.811,29	1.151
África	13.458,78	1.122
Asia	12.476,04	1.040
Oceanía	..	..

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la *Encuesta de Estructura Salarial* del INE, 2.006.

(\*) Datos procedentes de una muestra de población insuficiente y, por lo tanto, con riesgo de ser poco representativos estadísticamente.

En cualquier caso, sí parece que emplearse por cuenta propia permite a los inmigrantes acceder a ingresos medios totales mayores que quienes se emplean por cuenta ajena, situados ligeramente por encima de las que parecen ser las ganancias medias del conjunto de los inmigrantes. Por ejemplo, apoyándonos en los datos de la *Encuesta de Estructura Salarial* del INE desagregados por nacionalidad [TABLA 7.6], podemos constatar que los ingresos mensuales medios de los inmigrantes que trabajan por cuenta propia (1.271 euros, según los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* más arriba mencionados) se sitúan ligeramente por encima de los ingresos medios del conjunto de extranjeros procedentes de Asia (1.040 euros), África (1.122 euros) o América Latina (1.151), aunque siguen siendo notablemente inferiores a las ganancias medias de las personas autóctonas (1.677 euros) y de los extranjeros no inmigrantes (1.702 euros en el caso de la UE-27, por ejemplo).

**TABLA 7.7. INGRESOS MEDIOS MENSUALES (AGRUPADOS POR TRAMOS), SEGÚN EL PESO RELATIVO EN CADA UNO DE ELLOS DE LOS EXTRANJEROS (POR CONDICIÓN LABORAL Y ESTATUTO DE EXTRANJERÍA) (unidad: %)\*.**

	INMIGRANTES		NO INMIGRANTES	
	C. PROPIA	C. AJENA	C. PROPIA	C. AJENA
Menos de 250 euros	2,1	1,2	3,0	1,1
De 250 a 499 euros	8,0	5,0	5,0	4,6
De 500 a 999 euros	38,4	47,3	16,1	26,9
De 1.000 a 1.499 euros	22,7	35,9	30,8	36,7
De 1.500 a 1.999 euros	10,4	6,8	15,8	16,3
De 2.000 a 2.999 euros	9,6	2,9	17,6	9,5
De 3.000 a 4.999 euros	6,4	0,6	7,2	4,0
De 5.000 a 9.999 euros	2,2	0,2	4,4	0,9
10.000 y más	0,2	0,0	0,2	0,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

(\*) El cuestionario de la ENI, al preguntar por los ingresos (pregunta 5.9) hace referencia a los ingresos mensuales medios netos procedentes del trabajo principal del entrevistado (incluyendo la parte proporcional mensual correspondiente a pagas extraordinarias y otros ingresos extraordinarios que se percibieran regularmente). Dicha pregunta de la ENI aceptaba dos tipos de respuestas por parte del entrevistado: una cifra exacta sobre sus ingresos mensuales, o bien, para quienes no aportaran dicha cifra, la posibilidad de señalar un tramo de ingresos como los recogidos en la tabla. Dado que se trataban de encuestados distintos, para la elaboración de esta tabla hemos procedido a agrupar unas y otras respuestas, para lo cual ha sido necesario transformar previamente las respuestas de cifras exactas en tramos de ingresos compatibles con los del segundo tipo de respuestas. Procediendo de este modo se ha logrado una mayor población de referencia y, en consecuencia, una mayor representatividad estadística de los resultados.

Así pues, estos datos parecen confirmar la existencia de ciertas ventajas económicas (al menos en términos absolutos) derivadas del trabajo por cuenta propia: parece innegable que mensualmente quienes trabajan por cuenta propia ganan más que quienes lo hacen por cuenta ajena<sup>364</sup>. No obstante, los datos disponibles no resuelven nuestras dudas al respecto, sobre todo en términos relativos (en relación al número de horas trabajadas, en comparación a los ingresos de otras poblaciones no inmigrantes...), lo que nuevamente alimenta nuestras dudas con respecto a las posibilidades «emancipatorias» del trabajo por cuenta propia y de la *empresarialidad étnica*. Estas dudas quizá puedan apreciarse mejor si atendemos, no tanto a los ingresos medios de los inmigrantes, como a su reparto entre distintos tramos de ingresos [TABLA 7.7]. En este caso podemos apreciar que, pese a los ingresos medios superiores registrados por los trabajadores por cuenta propia a los que estamos haciendo referencia, un 10,1% de los inmigrantes que se emplean por cuenta propia ganaba menos de 500 euros al mes, porcentaje que era del 6,2% entre los inmigrantes empleados por cuenta ajena. Esta diferencia tendrá mucho que ver, probablemente, con la mayor presencia de las «ayudas informales» en el trabajo por cuenta propia, pero no deja de ser significativa de cara a

<sup>364</sup> A estos mayores ingresos mensuales en términos absolutos, podría añadirse, tal y como veremos más abajo, la mayor continuidad registrada entre las trayectorias laborales seguidas en los países de origen y en España en el caso de los inmigrantes empleados por cuenta propia.

valorar el impacto de las economías «étnicas» en el bienestar grupal de la *minoría étnica* considerada<sup>365</sup>.

Asimismo, casi la mitad de los inmigrantes que trabajan por cuenta propia (el 48,5%) tendría ingresos por debajo de los 1.000 euros al mes (el 24,1% entre los no inmigrantes), un porcentaje que se incrementa en el caso de los empleados por cuenta ajena (53,5%), pero que tampoco supone una diferencia muy llamativa: en ambos casos, aproximadamente la mitad de los inmigrantes (trabajen por cuenta propia o por cuenta ajena) llegarían a ser, a lo sumo, *mileuristas*<sup>366</sup>. La diferencia emerge, sin lugar a dudas, en el otro extremo, entre quienes doblan estos ingresos y registran ganancias medias al mes por encima de los 2.000 euros: un 18,4% en el caso de los inmigrantes que trabajan por cuenta propia (29,4% entre los extranjeros no inmigrantes), frente a un escaso 3,7% de los inmigrantes empleados por cuenta ajena (14,4% entre los extranjeros no inmigrantes). Estos resultados parecen pues confirmar lo que veníamos señalando anteriormente con respecto a las características de las iniciativas empresariales de los inmigrantes en Lavapiés y, en términos más generales, en España.

No obstante, cuando señalamos el carácter modesto de la mayor parte de los negocios de inmigrantes presentes en Lavapiés, hicimos también hincapié en la existencia de casos donde era posible hablar de éxito empresarial y de constitución de empresas económicamente competitivas a escala regional, nacional e internacional. Los datos que ahora estamos analizando no nos han permitido tampoco delimitar con demasiada precisión el alcance y número de estas iniciativas ciertamente exitosas, pero sí parecen confirmar esta doble tendencia presente (aunque con extensión claramente desigual) en la economía «étnica» de Lavapiés (y, en general, en las iniciativas «empresariales» de los inmigrantes en España): una mayoría de empresas modestas (más próximas a las condiciones del trabajo asalariado por cuenta ajena vigentes en el mercado de trabajo español, que al estatuto de empresario capitalista) que coexiste con un número más reducido de auténticas iniciativas de éxito empresarial. En definitiva, como con respecto a otras dimensiones, las ventajas económicas adscritas a las iniciativas por cuenta propia de los inmigrantes deberán ser pues asumi-

---

<sup>365</sup> El porcentaje de quienes ganan menos de 500 euros entre los extranjeros no inmigrantes que se emplean por cuenta propia era del 8%, algo inferior, por lo tanto al de los inmigrantes. Esto puede deberse a los distintos estatutos de extranjería presentes en unos casos y otros y a las distintas trayectorias laborales (y salariales) que caracterizan a unas poblaciones y otras como veremos más abajo. No obstante, llama la atención que entre los no inmigrantes empleados por cuenta ajena el peso de quienes ganan menos de 500 euros sea semejante al de los inmigrantes (5,7%), por lo que la diferencia registrada en el trabajo por cuenta propia se podría deber a la menor presencia de «ayudas informales» que ya dijimos caracterizaba a los extranjeros no inmigrantes. De ser así se confirmaría, parcialmente, la vinculación de bajos ingresos y de ayudas informales a la que hacíamos mención más arriba, así como las críticas a los planteamientos que veían en la *empresarialidad étnica* un fenómeno de consecuencias necesariamente positivas para el bienestar del conjunto del grupo considerado.

<sup>366</sup> En este mismo sentido, un reciente estudio elaborado por el Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda a partir de los datos de pagadores de trabajo y de pensiones, así como de las estadísticas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas del año 2.007, señalaba que el 63% de los trabajadores en España era «mileurista» (1.100 euros brutos de ingresos al mes). Véanse a este respecto las ediciones electrónicas de los diarios *El País*, *El Mundo* y *Público* del 25-8-2.009.

das con precaución y cautela, remarcando el carácter ambivalente (no sólo para los inmigrantes) de los modos de empleo por cuenta propia en las economías capitalistas contemporáneas.

¿Y AL PRINCIPIO TRABAJABA DE INTERNA?

*De interna, ya luego... Trabajé por lo menos un año de interna, más luego de hostelería. (...) Hace dos años que dejé mi trabajo para venir aquí a mi empresa.*

¿Y ESTE LOCAL ES SUYO?

*No, éste lo tengo alquilado.*

PERO QUIERO DECIR, ¿EL NEGOCIO ES SUYO?

*Sí, también es un poco duro pero yo he intentando echarlo p'adelante. Es duro, a lo mejor, estaría mejor ganando mi sueldo que tenía antes, claro, porque muchas veces cuando están los meses malos que hay que pagar los gastos, que si la Seguridad Social, lo que ahorras en unos cuantos meses, en un día se va. Solamente con Hacienda, que hay que pagarle los trimestres, se van. [E-9: Mujer, República Dominicana, después de haber trabajado en el servicio doméstico regenta ahora un bar «latino»]*

¿Y VAS DE VISITA A MARRUECOS DE VEZ EN CUANDO?

*Muy a menudo no, pero una vez al año sí, suelo ir un mes al año.*

¿EN VERANO?

*Sí, en verano, ahora quizá me toca el mes que viene. Todavía no lo hemos pensado, pero tengo que ver cómo lo hacemos con mi compañero, porque no queremos cerrar la tienda todo el mes tampoco, porque si cerramos la tienda todo el mes podemos perder algunos clientes y luego no tienes para pagar algunas facturas... [RISAS] tienes que estar así todo el tiempo.*

¿ABIERTO TODO EL TIEMPO?

*Todo el tiempo abierto y continuo para sacar para pagar los gastos, es que hay muchos gastos. Aquí entran muchos gastos, no es sólo el alquiler, es el préstamo que tenemos y...*

Y LOS MATERIALES...

*Empiezas a contar, que si la luz, que si autónomo, el teléfono... son muchas cosas.*

Y QUE LUEGO TIENES QUE TENER PARA TI TAMBIÉN ¿NO? PARA TUS GASTOS, TU PISO...

*Claro y hay muchas veces que... sólo los gastos de la tienda al mes llegan a 2.400 euros fácil y luego...*

¿PERO SE GANA MÁS O MENOS QUE TRABAJANDO PARA OTROS?

*De momento aquí todavía no se gana tanto, pero en otros sitios ya sabes cómo están las cosas: para ganar mucho tienes que trabajar muchas horas, para una jornada así normal de 8 horas tampoco se gana tanto. Yo ganaba dinero en mi trabajo, pero... eran muchas horas al día. Como te he dicho antes yo a veces tenía que hacer 2 jornadas a la vez para poder sacar algo, para poder ganar, una jornada así es muy poquito y sobre todo es que el servicio de limpieza [SECTOR EN EL QUE TRABAJABA] está muy mal pagado. Es un trabajo muy mal mirado, muy mal pagado... ¡todo! [RISAS] [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería hala]*

### *La extensión de la jornada laboral como estrategia de supervivencia de los negocios*

La ambivalencia adscrita a los modos de empleo por cuenta propia en lo que se refiere a los ingresos obtenidos en comparación a otras vías de incorporación al mercado de trabajo, se hace mayor si consideramos la propia dimensión de la jornada de trabajo. Al comienzo de este capítulo señalamos la importancia que tenía para la economía «étnica» de Lavapiés el recurso al autoempleo y a la familia como soportes básicos de los negocios y como mecanismos con los que hacer frente a las posibles necesidades de ampliación de la fuerza de trabajo empleada sin incrementar sustancialmente los costes laborales de unos negocios que, como hemos señalado, no destacaban especialmente por su rentabilidad, ni por sus amplios márgenes de beneficio. Esta «estrategia» encontrará como correlato la constante expansión de la jornada de trabajo. Es decir, la ampliación de los horarios de apertura del negocio como posible estrategia para aumentar los ingresos, no siempre se traducirá en un incremento del personal contratado sino, más bien, en una prolongación de la jor-

nada de trabajo de los ya empleados: fundamentalmente el responsable del negocio y/o sus familiares empleados de forma coyuntural o permanente<sup>367</sup>.

*Yo, por ejemplo, si me quiero hacer una comida, enseguida yo llamo y digo: «¿tienes tal cosa?». Los del mercado me conocen y yo por teléfono pido la compra porque no tengo tiempo.*  
**TIENE AQUÍ MISMO EL TELÉFONO ADEMÁS...**  
*Más cómodo, más cómodo. Cuando tengo tiempo me gusta mirarlo, pero cuando no tengo tiempo... Es que yo tengo un trabajo... trabajo mucho y me acuesto muy tarde. Esto termina a veces a la una de la mañana y aparte mi casa, aunque mis hijos me ayudan mucho, mucho, te digo sinceramente, me ayudan muchísimo. Yo voy a... ya les dejo hecho la comida a veces por la noche, a veces me levanto por la mañana, me levanto a las siete de la mañana a hacer la comida para que mis hijos* [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]

**¿TÚ HAS CONSEGUIDO PONER TAMBIÉN UN NEGOCIO?**  
*(a) Sí, yo tenía uno pero ya lo he vendido porque no me gustaba el locutorio, no me gustaba estar doce horas, así treinta días, ahora trabajo de vigilante mucho mejor.*  
**LA GENTE QUE MONTA UN NEGOCIO ¿SON MUCHAS HORAS...?**  
*(a) Muchas, muchas son. Catorce horas y ni un día libre.*  
*(b) Lo que pasa es que ahora la gente, lo mejor es que hay muchas obras de construcción en Madrid y hay mucho en seguridad.*  
*(a) De guarda.*  
*(b) La mayoría de pakistaníes, por ejemplo, no tienen negocio pero trabajan como vigilante o controlador o así y también... El problema es si no hay trabajo.* [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

**¿TIENE QUE TRABAJAR MUCHAS HORAS PARA LLEVAR EL NEGOCIO?**  
*Sí, si tengo que trabajar, tengo que abrir a las diez y media hasta las once y media [DE LA NOCHE] o así para tener los clientes y todo...* [E-7: Varón, Senegal, regenta un locutorio que es también una tienda de productos cosméticos africanos]

**¿QUÉ HORARIOS TENÍA EL NEGOCIO? ¿CUÁNTAS HORAS TRABAJABAS AL DÍA APROXIMADAMENTE?**  
*Pues de 14h a 17h y, luego, de 20h a 02 a.m., 6 días por semana* [E-18: Mujer, China (Taiwán), economista, sus padres regentaban un restaurante de comida china]

**PERO A QUÉ HORA CIERRAS, POR EJEMPLO...**  
*¿Aquí? Pues suelo cerrar a las 10 de la noche. Abro a las 10 de la mañana, hasta las 14h30 y luego ya cierro hasta las 17h y...*  
 [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería *hala!*]

Podemos apoyarnos también en algunas fuentes estadísticas indirectas para tratar de confirmar y contrastar la posible excepcionalidad de la experiencia personal de nuestros entrevistados con respecto a sus jornadas laborales. Podemos, por ejemplo, destacar en este sentido que la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE apunta a una diferencia sustantiva en las horas trabajadas semanalmente según los modos de empleo: el 40,4% de los extranjeros empleados por cuenta propia (40,6% en el caso de los inmigrantes y 40,1% en el de los no inmigrantes) trabajaban más de 40 horas a la semana, porcentaje que era del 30,7% entre quienes se empleaban por cuenta ajena (32,1% en el caso de los inmigrantes, 23,1% en el de los no inmigrantes). Asimismo, el 32,3% de los extranjeros ocupados por cuenta propia trabajaban 50 horas semanales o más, frente al 19,1% de quienes estaban ocupados por cuenta ajena (19,9% entre los inmigrantes, 14,3% entre los no inmigrantes). Pese a que nos encontramos ante una aproximación parcial e indirecta, sí parece po-

<sup>367</sup> En la medida en que, como hemos visto,  $\frac{3}{4}$  partes del trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España se lleva a cabo bajo la forma de autoempleo o ayudas familiares, los datos sobre amplias y prolongadas jornadas de trabajo en los modos de empleo por cuenta propia sí parecen apuntar a la ampliación de las jornadas de trabajo de los propios responsables de los negocios y/o de sus familias.

der constatarse que, para los extranjeros, como señalaban nuestros entrevistados, el trabajo por cuenta propia requiere para su viabilidad de prolongadas jornadas de trabajo y, en términos generales, supone una jornada laboral más prolongada que en el caso de los empleados por cuenta ajena.

Estos datos son llamativos por varias razones: en primer lugar, porque entendemos que el tiempo de trabajo podría servir como un indicador (junto a otras dimensiones importantes, lógicamente, como los ingresos percibidos, la adecuación a la formación previa adquirida, etc.) con el que valorar hasta qué punto los modos de empleo por cuenta propia estarían actuando en España como un mecanismo de movilidad social ascendente y de bienestar grupal para los inmigrantes. Enseguida veremos [Cf. Epígrafe 7.3] que aunque en términos generales los inmigrantes registraban una escasa continuidad entre las trayectorias laborales de sus países de origen y las de España, el trabajo por cuenta propia sí parece acompañarse de una ligera mayor adecuación entre trayectorias laborales presentes y pasadas<sup>368</sup>. Hemos constatado también que, en términos generales, los inmigrantes que trabajan por cuenta propia obtienen mayores ingresos medios al mes que quienes se emplean por cuenta ajena, aunque también hemos apuntado la necesidad de matizar estos resultados y ser prudentes a la hora de extraer conclusiones.

En lo que se refiere al tiempo de trabajo, sin embargo, parece bastante constatable que trabajar por cuenta propia no supone para los inmigrantes ninguna mejora, sino más bien al contrario, por lo que, desde este punto de vista, resulta difícil (o discutible) considerar el trabajo por cuenta propia como una mejora en la situación y posición de los inmigrantes dentro de la sociedad de llegada. La información sobre el mayor tiempo de trabajo y dedicación registradas por los extranjeros en el trabajo por cuenta propia llama, además, nuestra atención porque choca, hasta cierto punto, con la reivindicación de autonomía y libertad («hacer lo que uno quiere», «ser dueño de su propia vida») con la que algunos de nuestros informantes clave nos justificaban su apuesta por el trabajo por cuenta propia.

¿A QUÉ HORA CIERRAS MÁS O MENOS?

*¿Aquí? Pues depende, no tengo hora fija, pero normalmente a la una.*

¿A LA UNA DE LA MADRUGADA? ¿ININTERRUMPIDO? ¿TODO EL DÍA?

*Sí. Hay días que la verdad es que apetece estar en casa. Mi único día de descanso son los lunes que llego por aquí tarde. Duermo hasta las dos, paro descansar ¿no? En este tiempo, me he ido dos veces, cada vez dos días, una a Marbella y otra a Portugal. (...)*

*No me sobra el tiempo, la verdad es que no me sobra. Estoy un poquito cansado, de mi mismo...*

¿DE TRABAJAR AQUÍ?

*De muchas cosas... Pero no puedo parar. Si me paro un día me voy para atrás un año ¿entiendes? La vida para mí es una lucha, guerra, si paras te ganan. Hay que luchar para seguir viviendo.*

¿Y ESTÁS CONTENTO CON HABER MONTADO UN NEGOCIO? ¿PREFIERES ESTAR TRABAJANDO POR TU CUENTA?

<sup>368</sup> Si bien es cierto que, a este respecto, no podemos determinar con exactitud la dirección de la causalidad: ¿emplearse por cuenta propia facilita una mayor adecuación laboral o es que quienes tienen desde el principio mayores posibilidades de establecer continuidades laborales (por ejemplo por las ramas de actividad en las que se ocupaban en sus países de origen) terminan en España derivando más a menudo hacia el trabajo por cuenta propia? Este podría ser quizá el caso de quienes trabajasen en su país de origen en la construcción o la agricultura, que tendrían más posibilidades de trabajar en España en estos mismos sectores, sectores que, además, se han caracterizado históricamente en nuestro país por una presencia comparativamente elevada de trabajo autónomo.



*Claro, por mi cuenta. Me encanta. Soy el dueño de mi vida. Entro cuando quiero, salgo cuando quiero, abro, cierro, vivo... Es algo muy lógico, pero no sólo para mí, sino para todo el mundo. Me parece que nadie quiere trabajar para otro.*

PERO TAMBIÉN TIENES UN TRABAJO DURO...

*Claro, pero por tu cuenta es otra cosa. Yo si soy un trabajador [POR CUENTA AJENA] me voy a enterar de los horarios, 40 horas a la semana, y no me importa nada. Me paguen lo que me paguen, no me importa, lo que me importa es que termine mi horario y me voy a buscar mi vida, a comer, a dormir, lo que sea... Aquí [TRABAJO POR CUENTA PROPIA] no es así. Yo cierro un día al mes y ese día, para mí significa hacer las cuentas. Para una hora y para mí significa las cuentas, si entra dinero o no. No puedo, no tengo derecho de parar ahora. [E-16: Varón, Siria, regenta un pequeño establecimiento de comida árabe]*

¿Y CÓMO SURGE ENTONCES LA IDEA DE MONTAR ESTE NEGOCIO?

*Pues se me ocurre porque decimos vamos a montar algo para trabajar... para hacer un trabajo para nosotros, no trabajando toda la vida para otro, es tratar de quitar trabajar para otro. (...)*

Y ANTES DE HABER TRABAJADO AQUÍ, CUANDO LLEGASTE ¿EN QUÉ TRABAJASTE?

*Yo, normalmente, en principio trabajé en la construcción, me quedé 7 meses trabajando, luego me quedé una temporada sin hacer nada y más tarde comencé en una empresa de limpieza donde estuve 10 años (...). La he dejado por haber empezado esto. Para poner aquí [EN SU COMERCIO] a una persona es muy difícil, para poner a un oficial, un carnicero bueno cuesta mucho y para poner a uno que no sabe nada pues... prefiero ponerme yo y aprendo [RISAS].*

¿PERO TU INTENCIÓN CUAL ES? ¿CONTRATAR A ALGUIEN Y TU PODER ESTAR EN OTRO SITIO...? PORQUE AHORA DICES QUE TRABAJAS TODOS LOS DÍAS...

*Sí, es muy duro. Trabajar todo los días... Muchas veces sin parar ni un solo día a la semana. Muchas veces pues... Aquí... Hombre, nosotros estamos pensando a ver si levantamos esto para adelante y mi compañero deja de trabajar y así estamos los dos y podemos librar un día él, otro yo... Eso es lo que estamos pensando pero vemos que... ¡llevamos un año y medio y esto no quiere levantarse! Va muy, muy lento, pero que muy lento va. Y así estamos.*

HABRÁ QUE ESPERAR AÚN UN POCO...

*Habrá que esperar un poquito y si sigue la cosa así... habrá que esperar bastante. (...)*

¿Y CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE TRABAJAR AQUÍ EN COMPARACIÓN A OTROS TIPOS DE TRABAJOS QUE HAS TENIDO?

*¿Lo mejor que tiene esto...? Pues, qué quieres que te diga, que trabajas para ti, que no trabajas para otro, es lo mejor que tiene, lo demás... como en cualquier trabajo, hay que sufrir y hay que luchar mucho.*

ESO ES IGUAL EN TODOS LOS TRABAJOS...

*Hombre, en todos es igual. Hay que trabajar. [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería bala]*

El gusto por *trabajar para uno mismo*, el *hacer lo que uno quiere*, la posibilidad de definir autónomamente sus horarios y la organización de su trabajo, vemos que, paradójicamente, se traduce, en ocasiones, en una llamativa ausencia de tiempo libre, en una mayor dedicación al trabajo no necesariamente elegida, ni resultado de la libre autodeterminación del trabajador, sino impuesta como condición para que el negocio salga adelante (se mantengan los clientes, no ir para atrás, para que salgan las cuentas y poder pagar las facturas, etc.).

*Yo tengo la impresión de que alguna gente son rencorosos con nosotros: ¿por qué tienen tantos negocios [LOS CHINOS]? ¿Sabes por qué? Porque yo estoy trabajando, yo estoy aborrandando y trabajando, nunca me cojo un día de vacaciones, además tenemos suerte... En la tienda decimos esto: antes no teníamos nada (...). No tenemos miedo de tener que cerrar o parar, sólo tenemos miedo de que podemos desarrollar o podemos ir a otro lado, de que podemos marchar, de cuanto podemos conseguir, eso es lo que estamos siempre pensando, lo demás no piensas ya en ello. Si eres una persona y ya ganas tu sueldo básicamente de tu trabajo entonces ya no eres una recién llegada a España. Cuando recién llegada a España sólo quieres encontrar un salario fijo, una residencia en España, pero nosotros como tenemos básicamente con qué vivir sólo luchamos para conseguir una dignidad personal, de que el sueldo llegará a nosotros y cuando seamos mayores no tengamos porque depender de otros y si no cojo vacaciones es porque hace falta para mi trabajo. (...) Si no fuera necesario no estaría aquí. Yo tengo una tienda aquí y si estoy tantas horas no tengo porqué estar en la calle tomando algo, no me da la gana. Me da igual. (...) No somos gente gastosa, que salgamos mucho, no somos gente que les guste mucho la noche. Nuestra vida es el trabajo, del trabajo a casa y de allí vuelta a trabajar. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)]*

*Esta mañana me llamó una señora de Alemania... porque yo me hice amiga allí. Ella está casada, ella es dominicana casada con un alemán, pero vive hace treinta años en Alemania y me invita a Alemania para que me vaya. Ella cree que yo puedo coger e irme de vacaciones, pero la pobre no sabe que yo no puedo. Le he dicho que algún día, un fin de semana o un día laboral, pero no*

*puedo y esta mañana me llamó para decirme que si me podía ir. Es difícil, yo no puedo, tal vez algún día ¿no?* [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]

*Los bangladeses sólo para su negocio, no piensan otra cosa ¿sabes? Por ejemplo, yo siempre negocios, no pensar otra cosa ¿sabes? Sacar el locutorio, vender cada día... a las doce o la una salgo para casa, comer, dormir y estar en el negocio otra vez* [E-3: Varón, Bangladesh, propietario de un restaurante de comida «india» y de un locutorio]

La autonomía en el trabajo por cuenta propia como posible camino hacia la liberación de los impedimentos, las trabas y constricciones del trabajo (asalariado por cuenta ajena) queda pues, la mayoría de las veces, circunscrita a una simple capacidad de modificación (dentro de unos límites) de la organización concreta del proceso de trabajo. Estaríamos, en el mejor de los casos, ante una autonomía *en el* trabajo, no ante una autonomía *con respecto al* trabajo.

*Lo de los negocios es una mierda, no te permite salir de pobre, no vienen clientes apenas. Fíjate, es domingo [DÍA DE IMPORTANTE PRESENCIA DE CLIENTES EN EL NEGOCIO PUES ES EL DÍA EN QUE MUCHOS INMIGRANTES NO TRABAJAN] y ya ves que aquí en la peluquería no hay más que un cliente, el resto están «de visita». En la tienda [OTRO LOCAL DE CARNICERÍA Y ALIMENTACIÓN EN GENERAL QUE POSEE Y QUE ESTÁ PEGADO A LA PELUQUERÍA] ocurre lo mismo, apenas hay clientes, la gente hace sus compras en los grandes supermercados y vienen a comprar la sal que se les ha olvidado para no tener que volver, pero las grandes compras no las hacen aquí. El negocio apenas se mantiene, no merece la pena... Dan ganas de mandarlo todo a la mierda y volver a Marruecos... donde está tu familia y puedes tener lo que necesitas simplemente para vivir, no como aquí, que eres un esclavo, trabajas y trabajas y no te queda nada, vives siempre a cero, siempre estás sin dinero, ganas 30 y tienes que pagar 40, trabajas «para ellos», pagando impuestos, alquileres... y no te queda nada a pesar de haber trabajado de sol a sol. El inmigrante no es nada, no tiene derechos de ningún tipo, si no tienes papeles no tienes derecho a nada, eres nada, sólo tienes derecho a trabajar, es lo único que les interesa. ¿Y ESPERAS VOLVER A MARRUECOS ALGÚN DÍA? Sí, sí, claro, estoy seguro de que voy a volver a Marruecos. Llevo ya unos 14 ó 15 años aquí, pero no quiero seguir aquí. Tengo mujer bereber y a mis hijos y quiero volver a mi tierra donde al menos tengo derecho a morir y puedo vivir dignamente, porque aquí como inmigrante no eres nada. El comercio es trabajar todo el tiempo, ser un esclavo.* [E-19: Varón, Marruecos, regenta una carnicería *balal* y una peluquería]

Sin embargo, podríamos afirmar que la «autonomía» e «independencia» del *trabajo* no es una característica generalizable o deducible a partir de la «autonomía» del acto o de la situación concreta de trabajo. La autonomía del gesto de trabajo estaría igualmente presente en los trabajos dependientes, incluso en el trabajo en cadena, cuyo desarrollo se vería permanentemente interrumpido si los trabajadores no gozasen de cierta autonomía en sus gestos que les permitiera saltarse las prescripciones de las *oficinas de métodos* [SAUNIER, 2.005]. La autonomía del trabajo en la empresa sería, pues, perfectamente compatible con la heteronomía del individuo en el mercado de trabajo [GARCÍA LÓPEZ, 2.001: 197].

La autonomía en el acto o la situación concreta de trabajo coexiste, por lo tanto, con la heteronomía radical con la que actúan los tiempos sociales que atraviesan dicho acto de trabajo, una heteronomía que hará de la disponibilidad temporal del inmigrante empleado por cuenta propia una disponibilidad total. Como trabajador autónomo o independiente, su margen de maniobra para lograr que su vínculo con el trabajo no sea definido heterónomamente termina reduciéndose, la mayoría de las veces –al igual que ocurre, por ejemplo, en las experiencias de las cooperativas–, a la fijación de una nueva división de las funciones en el centro de trabajo, mientras que, por el contrario, el inmigrante *emprendedor* (ya sea como individuo, familia, grupo...) se ve

obligado, simultáneamente, a asumir e interiorizar las coacciones, constricciones y contradicciones de la dinámica socioeconómica general (algo que, paradójicamente, supondrá un incremento de su determinación más que de su autonomía o de su libertad)<sup>369</sup>.

### *Inmigración y trabajo por cuenta propia: una realidad ambivalente*

Así pues, la información de la que nos obliga a ser prudentes a la hora de considerar las posibilidades «emancipadoras» o, simplemente, «positivas» del trabajo por cuenta propia para el conjunto de la población inmigrante. Como vimos a propósito del debate de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana, debemos proceder con cautela cuando pretendemos extrapolar los posibles efectos positivos de las economías «étnicas» al conjunto del «grupo étnico» considerado (vimos, por ejemplo, que dichos efectos positivos de la *empresarialidad étnica* se concentraban mayormente entre los propietarios varones de los negocios, teniendo un impacto menor en el caso de las mujeres y de los *paisanos* empleados por cuenta ajena). En el caso de Lavapiés, pudimos también corroborar la presencia de indicadores que invitan a la prudencia y a cierta contención del entusiasmo cuando se trata de atribuir de manera automática a los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes efectos positivos sobre su movilidad social o sobre la justicia y equidad de sus relaciones sociales (*the true condition of the laborer...*). Como dijimos, aunque existan también ejemplos notables de empresas económicamente exitosas, la mayoría de los negocios de inmigrantes presentes en Lavapiés consisten en iniciativas modestas basadas en el autoempleo y en el uso de ayudas familiares no remuneradas. Son negocios concentrados en sectores caracterizados por sus escasos márgenes de beneficios y su demanda intensiva de trabajo, así como por cierto abandono de la población autóctona y por unas condiciones de trabajo y empleo no siempre envidiables.

Es cierto que hemos encontrado determinados segmentos de la economía «étnica» de Lavapiés (los negocios mayoristas chinos de productos textiles principalmente) dotados de una mayor capacidad competitiva y con mayor volumen de negocio, es verdad también que hemos podido constatar entre los inmigrantes empleados por cuenta propia unos ingresos mensuales superiores a aquellos que se emplean por cuenta ajena, así como una (relativa) mayor continuidad en España de las trayectorias laborales iniciadas en los países de origen. Sin embargo, también hemos visto que, aún en el caso de los segmentos más «exitosos» de la economía «étnica», su volumen de negocio es

---

<sup>369</sup> Por ejemplo, a diferencia de lo que ocurriría en la industria o en los servicios (donde las transformaciones y mutaciones en el trabajo podrían ser absorbidas por medio de contrataciones y despidos), en el sector agrícola, donde la mayoría de las explotaciones suelen basarse, principalmente, en una fuerza de trabajo de tipo familiar, la imposibilidad para adaptarse a los diferentes cambios, el fracaso económico, suponen la desaparición de la unidad de trabajo [ROLLE, 1998: 110]. Este tipo de ejemplos referidos al sector agrícola (donde históricamente se ha concentrado buena parte del trabajo por cuenta propia en España) podría ser también fácilmente generalizable a muchos negocios familiares de las redes empresariales inmigrantes.

notablemente inferior al registrado por el resto de empresas del sector presentes en Lavapiés y propiedad de autóctonos. Asimismo, a pesar de los mayores ingresos registrados en el trabajo por cuenta propia, hemos podido también constatar que casi la mitad de los inmigrantes vinculados a estos modos de empleo tenían ingresos mensuales inferiores a los 1.000 euros, así como unas larguísimas jornadas laborales y una «autonomía» como actores económicos bastante reducida.

Podemos pues afirmar que, en el caso de la economía «étnica» de Lavapiés, detrás del «glamour» del término «emprendedor» se esconden, muy a menudo, iniciativas empresariales de escasa rentabilidad, a menudo meras iniciativas de autoempleo de modestos recursos que hacen de la «empresarialidad» un término distorsionador, más que una categoría aclaratoria o explicativa de lo que estamos investigando. Tanto en el caso del inmigrante emprendedor que se constituye a sí mismo como empleador y empleado, como en el caso del negocio sostenido, regular o coyunturalmente, por el trabajo no remunerado de otros integrantes de la unidad familiar, nos encontramos ante una situación ciertamente ambivalente en torno a la posición ocupada por unos y otros.

Así pues, sin negar los aspectos positivos que pueda conllevar, debemos considerar también la ambigüedad intrínseca al fenómeno del autoempleo y del trabajo por cuenta propia para poder contraponer a los análisis «optimistas» del impacto de la *empresarialidad étnica*, una aproximación más matizada que tome también en cuenta los *costes de la empresarialidad inmigrante* [BONACICH, 1.988]. Estos costes afectan tanto a los propios inmigrantes (largas jornadas laborales y condiciones duras de trabajo en general; conflictos familiares derivados del uso de fuerza de trabajo familiar no remunerada, de las largas jornadas de trabajo, etc.; hostilidad de la sociedad de llegada frente a sus negocios; fuerte sacrificio personal y familiar en nombre de proyectos migratorios basados en la acumulación de capital y la movilidad social ascendente muchas veces incumplidos, etc.), como a las sociedades de origen y de llegada (tendencia al empeoramiento de las condiciones de trabajo del conjunto de los trabajadores; división y fragmentación de la fuerza de trabajo en base a criterios étnicos, etc.) [BONACICH, 1.988: 124-127].

Algunas aproximaciones efectuadas desde la propia *sociología de la empresarialidad étnica* no han dudado en señalar esta ambigüedad. Bonacich [IBID.: 120-121], por ejemplo, considera al inmigrante emprendedor un *trabajador* más que un *empleador*. Sin embargo, al ser presentado como un *emprendedor* en los pequeños negocios, como un capitalista independiente, tenderá a ocultarse la explotación a la que está sometido. De hecho, pese al carácter formalmente independiente de los pequeños negocios de inmigrantes, Bonacich considera que los inmigrantes autoempleados serían explotados y constreñidos de manera muy semejante al resto de trabajadores por cuenta ajena, con el añadido de que, al no ser directamente asalariados, no cuentan con muchas de las medidas de protección legal del trabajo.

En una línea de denuncia semejante, otros investigadores han destacado también que los inmigrantes emprendedores (y el resto de miembros de la unidad familiar que participan en el ne-

gocio de manera no asalariada), se encuentran insertos a menudo en relaciones de subcontratación con otras empresas mayores, lo cual les obligaría a mantener su condición de fuerza de trabajo barata —vía la autoexplotación o el recurso a fuerza de trabajo de familiares o de otros empleados, compatriotas o no, muchas veces sometidos a condiciones laborales por debajo de los estándares habituales— para poder mantener los contratos y la competitividad del negocio [KWONG, 1.987 y 1.997] [LIN, 1.998] [BONACICH, 1.987 y 1.988] [PHIZACKLEA, 1.988]. En este sentido, por ejemplo, Morokvasic [1.987: 460], tras estudiar la presencia inmigrante en el sector textil en varios países europeos, señala que las empresas de inmigrantes se encuentran estrechamente ligadas a los capitalistas nativos del sector, pero no como sus competidores, sino más bien como «dependientes» de ellos<sup>370</sup>. En opinión de esta investigadora, los inmigrantes «emprendedores», convencidos de haber abandonado el proletariado, se verán, sin embargo, obligados a aceptar un estatuto dependiente con respecto a quienes serían los verdaderos capitalistas del sector, absorbiendo además (ellos y, más aún sus empleados) las turbulencias y altibajos del mercado<sup>371</sup>. ¿Un escenario realmente alejado de cuanto hemos visto a propósito de las redes empresariales de inmigrantes en Lavapiés?

La situación de dependencia presente detrás de la fachada de autodeterminación, autonomía e independencia esgrimida y reivindicada por los propios inmigrantes (incluido en Lavapiés) y por muchos investigadores, es lo que llevó a algunos investigadores de las minorías asiáticas en Gran Bretaña [ALDRICH, JONES y McEVOY, 1.984: 209] [BARRET, JONES y McEVOY, 1.996: 787] a considerar muchas de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes como un fenómeno de transición de una situación marginal como asalariado a una posición igualmente marginal como propietario o empleador, el salto de una especie de *lumpemproletariado* a una *lumpemburguesía* con

---

<sup>370</sup> Este sería también el caso de muchos de los «emprendedores» inmigrantes chinos en el sector textil de Nueva York estudiado por [LIN, 1.998, pp. 59 y ss.] o de los bangladeshíes del sector textil en Londres [PHIZACKLEA, 1.988: 28 y ss.].

<sup>371</sup> Esta situación de dependencia en las cadenas de subcontratación no creemos que sea en absoluto exclusiva de los inmigrantes, sino generalizable a los modos de empleo por cuenta propia (incluidos los de la fuerza de trabajo «autóctona»). Así parece sugerirlo, por ejemplo, el hecho de que la reciente aprobación en España del nuevo *Estatuto del Trabajo Autónomo* [Ley 20/2.007, de 11 de julio] se haya visto en la necesidad de reconocer (y regular) la recurrente figura del denominado (sin rubor alguno) *autónomo dependiente* (Cf. Capítulo III de dicha ley referido al *Régimen profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente*). Esta figura (que la *Asociación de Trabajadores Autónomos* cifraba en 394.742 personas, aproximadamente un 14% de los autónomos dados de alta a la Seguridad Social en junio de 2.005 [ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS, 2.006: 5-7]) haría referencia a aquellos trabajadores autónomos que «realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada cliente, del que dependen económicamente por percibir de él, al menos, el 75 por ciento de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales» (Artículo 11.1 de la Ley 20/2.007 de 11 de julio, otras condiciones previstas en la ley para ser considerado económicamente dependiente pueden verse en los artículos 11.2 y 11.3). En términos generales podemos decir que, en relación a los trabajadores por cuenta propia (en sus distintas versiones y más allá del estatuto jurídico formalmente adscrito a los mismos), estaríamos ante figuras laborales cada vez menos diferenciadas de aquellas otras formal y jurídicamente «dependientes» (véase, en este sentido, la progresiva equiparación en España —a la baja— de la cobertura por enfermedad, jubilación y desempleo entre trabajadores «autónomos» y trabajadores por cuenta ajena). Muchas de las figuras y situaciones adscritas al trabajo por cuenta propia y a su regulación, estarían en realidad señalándonos mucho más las posibles mutaciones contemporáneas del salariado y de sus modos de gestión, que la supuesta superación, debilitamiento o disolución del mismo (siempre y cuando no reduzcamos el salariado a una categoría jurídica de contratación y remuneración de la fuerza de trabajo).

ingresos a menudo inferiores a los disponibles cuando trabajaban como asalariados. El acceso a la propiedad de un negocio no sería, por lo tanto, necesariamente sinónimo de movilidad social, sino que puede implicar, simplemente, un desplazamiento horizontal en el que la desventaja y las desigualdades pasarían a reproducirse por otras vías (cuando no suponer, por ejemplo, un desempleo camuflado o un infraempleo [MOROKVASIC, 1.987: 453] [BATES, 1.994a: 228] [BAXTER y RAW, 1.988: 59])<sup>372</sup>. La asimilación automática de trabajo por cuenta propia a movilidad social ascendente y bienestar grupal entre los inmigrantes parece pues, cuanto menos, problemática y ambivalente. Como *la verdadera condición del asalariado...*<sup>373</sup>

### 7.3 Modos de incorporación por cuenta propia e inmigración en España

Ciertamente, aunque la resolución de los interrogantes que hemos abierto a propósito de la realidad migratoria en España [Cf. Epígrafes 7.1 y 7.2] requeriría de más investigaciones, sí podemos constatar que, a lo largo de nuestro estudio sobre las redes empresariales de inmigrantes en Lavapiés, nos hemos encontrado con elementos fácilmente adscribibles a esas estrategias *comunitaristas* y *solidaristas* detectadas y subrayadas por la sociología de la *empresarialidad étnica* hegemónica (recurso a *paisanos* y familiares como fuerza de trabajo movilizada según principios de reciprocidad, fuentes comunitarias de financiación y de ayuda mutua, etc.). Lo mismo podríamos decir a propósito de la movilidad social ascendente visible en algunos de estos colectivos inmigrantes participantes en la economía «étnica» (el caso más evidente sería el de los mayoristas textiles vinculados al colectivo chino).

Así pues, no podemos afirmar que la sociología de la *empresarialidad étnica* yerra al adscribir a los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes prácticas y comportamientos *solidaristas* y *comunitaristas*, o al derivar de dichos modos de empleo ciertos efectos positivos para los inmigrantes y las minorías étnicas. Sin embargo, la práctica científica (incluida la de las ciencias sociales) no consiste, creemos, en contraponer hipótesis verdaderas a hipótesis falsas, sino, más bien, en formular el debate en términos de hipótesis más o menos explicativas. Y, en este sentido, nuestra investigación sí nos ha permitido evidenciar algunos aspectos cuestionables de los planteamientos hegemónicos en la sociología de la *empresarialidad étnica* sistematizados en la Primera Parte de la investigación. Estamos pensando, principalmente (aunque no exclusivamente), en la *etnificación*

---

<sup>372</sup> Phizacklea [1.988: 23] va a señalar, por ejemplo, que ser autoempleado no es sinónimo siempre de empresarialidad, sino que, en el caso de la industria textil londinense estudiada por ella, muchos trabajadores eran formalmente autoempleados porque sus jefes no estaban dispuestos a asumir los costes y la responsabilidad de ser empresario, convirtiendo en la práctica a estos autoempleados en unos empleados carentes de los beneficios adscritos al estatuto de asalariado.

<sup>373</sup> Más allá de su traducción al debate sobre las minorías étnicas, la cuestión del estatuto del trabajo autónomo, de su carácter ambivalente y no siempre «independiente» (falsos autónomos, etc.) puede rastrearse, por ejemplo, en: [ATHANASSOULI, 2.003], [DESMAREZ, 2.001], [DUPUY y LARRÉ, 1.998], [GERRY, 1.985], [HYARD, 2.002], [PAYSANT y BATTY, 1.995], [RAINBIRD, 1.991], [REYNAUD, 2.007], [ROLLE, 1.998] o [SMEATON, 2.003].

(comunitarismo étnico, excepcionalidad étnica) de los comportamientos sociales presentes en estas redes empresariales vinculadas a la población inmigrante.

Como hemos tratado de subrayar a lo largo de toda esta Segunda Parte, muchas (si no todas, la mayoría) de las supuestas «señas de identidad» de nuestro objeto formal de estudio son también generalizables igualmente a las poblaciones autóctonas inmersas en situaciones semejantes, o bien comprensibles tan sólo al insertarlas en dinámicas sociales y económicas de mayor calado que atravesarían por igual (aunque con distintos resultados, tiempos y grados) a las poblaciones autóctonas y a las extranjeras (inmigrantes y no inmigrantes). Poder dar cuenta de estas dinámicas, de sus causas y de su significación, requiere, no obstante, rechazar aquellas aproximaciones a los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes que hacen de los mismos un fenómeno étnicamente específico (y, por lo tanto, explicable básicamente a partir de una variable «étnica» no siempre bien delimitada: economías *étnicas*, empresarialidad *étnica*, negocios *étnicos*...). Requiere no presuponer *a priori* ni solidaridades étnicamente organizadas, ni regulaciones comunitaristas de los intercambios, ni emergencia de colectividades más justas e igualitarias. Supone, en definitiva, poner en cuarentena buena parte de los planteamientos modelizados por la sociología de la *empresarialidad étnica*. Merece pues la pena tratar de abrir nuestra mirada sobre el trabajo por cuenta propia de los inmigrantes más allá de sus formulaciones *localistas*, *comunitaristas* y *etnificadas*.

#### *¿Nichos de empleo étnicamente controlados?*

Para avanzar en este camino, debemos retomar una de las características previamente señaladas de las redes empresariales de inmigrantes instaladas en el barrio de Lavapiés. Al comienzo de este capítulo [Cf. Epígrafe 7.1] señalábamos que la inmensa mayoría de los casi 800 negocios de inmigrantes presentes en Lavapiés, se concentraban de forma abrumadora en el comercio y la hostelería, por más que en el propio barrio de Lavapiés habíamos contabilizado la presencia de más de 100 nacionalidades extranjeras distintas. Es decir, estas poblaciones extranjeras, de culturas y orígenes diversos, procedentes en ocasiones de países situados a miles de kilómetros de distancia, cuando emigraban y se empleaban por cuenta propia «decidían» hacerlo en las mismas ramas de actividad económica: aquellas que, casualmente, en Lavapiés, habían sido también las actividades predominantes entre la población autóctona desde hace ya varios siglos [Cf. Capítulo 6]. ¿Estaremos entonces ante una particularidad del barrio de Lavapiés?

Esta tendencia a la concentración de los negocios en determinadas ramas de actividad no parece exclusiva del barrio, sino extensible también a las actividades por cuenta propia de los inmigrantes en el conjunto de la Comunidad de Madrid, así como en otros contextos urbanos de la geografía española. Por ejemplo, en un estudio sobre «inmigrantes emprendedores» en la Comunidad de Madrid, García Ballesteros *et al.* [2.006], a partir de datos procedentes del DUA-E-2.004

desagregados por nacionalidad, señalaban la existencia en la Comunidad de Madrid de 4.446 unidades locales de extranjeros, entre las cuales las ramas de actividad predominantes serían: el comercio (1.833 locales, el 41,2% de total) y la hostelería (1.055, el 23,7%) [IBID.: 48 y 49]<sup>374</sup>. Comercio y hostelería volverían así a concentrar nuevamente, según esta investigación, el grueso de las iniciativas «emprendedoras» de los extranjeros (el 65%, casi el 70% si añadimos las «agencias de viajes» y los «docutorios»)<sup>375</sup>.

La importancia del comercio y la hostelería entre las iniciativas emprendedoras de los extranjeros quedaría también patente (aunque con cifras notablemente inferiores) en los registros de afiliación a la Seguridad Social por cuenta propia. En lo que se refiere a la Comunidad de Madrid, en junio de 2.009, el 26,6% de los extranjeros (sin diferenciar por estatuto social de extranjería) afiliados al *Régimen Especial de Trabajadores Autónomos* (RETA), lo estaba en la rama de actividad del comercio (la segunda más importante después de la construcción, con un 28,6%) y el 9,9% en la hostelería (el 36,5% entre ambos), porcentajes similares a los que se podrían encontrar en el conjunto del territorio nacional, donde en enero de 2.009, el 19,5% de los extranjeros afiliados a la Seguridad Social por cuenta propia (no sólo en el RETA) lo estaban en el comercio y el 13,8% en la hostelería y la restauración (33,3% entre ambos)<sup>376</sup>.

A partir de todos estos datos, lo que nos interesa subrayar es que la fuerte concentración de negocios de inmigrantes en las ramas del comercio y la hostelería no es en absoluto un rasgo específico de Lavapiés (por más que la especialización del centro urbano en algunas de estas actividades pueda reforzar el peso de estos sectores), sino que, como hemos visto, parecen generalizables, en mayor o menor medida, al conjunto de las iniciativas «emprendedoras» de la población extranjera en España. ¿Estaremos entonces ante un caso de especialización económica de determinadas minorías étnicas similar al que destacaron en su momento los estudios sobre las *minorías intermediarias* o sobre los *pueblos paria*? ¿Se tratará de algún tipo de *afinidad electiva*? ¿De inclinación cultural hacia ese tipo de actividades? ¿O tendremos que considerar que las propias características

<sup>374</sup> Para una aclaración de las posibilidades y disponibilidad del *Directorio de Unidades de Actividad Económica* de la Comunidad de Madrid para estudiar las redes empresariales de los extranjeros de origen inmigrante véase lo señalado en el Anexo I que figura al final de esta investigación.

<sup>375</sup> Otras ramas significativas en el trabajo por cuenta propia de los extranjeros serían los trabajos de cuidado (el 8,8% si agregamos las «actividades de servicios personales» y las «actividades sanitarias») y la construcción (5,9%) [GARCÍA BALLESTEROS *et al.*, 2.006: 48-49]. En nuestra investigación sobre la economía «étnica» presente en Lavapiés, no hemos considerado inicialmente estas actividades (u otras como la venta ambulante), salvo que contasen con un local en el barrio, debido a que, por su propia naturaleza, no son actividades cuyo desarrollo podamos confirmar que se realice en el barrio de Embajadores, criterio éste, discutible y problemático como venimos señalando, pero, a fin de cuentas, el empleado en un primer momento para delimitar empíricamente (y provisionalmente) la extensión del fenómeno investigado. En el caso de las personas extranjeras que se emplean por cuenta propia en la construcción, cuidando ancianos o como personal doméstico, podríamos saber si residían o no en Lavapiés, pero no si su actividad económica se desarrollaba dentro del mismo y podía, por tanto, ser englobada en su economía «étnica» (tal y como la habíamos operacionalizado empíricamente hablando en un primer momento) [Cf. Anexo I].

<sup>376</sup> En ambos casos, la construcción (con el 28,6% de las altas al RETA en el caso de la Comunidad de Madrid, y el 21% de las altas por cuenta propia en el caso del conjunto de España) y el personal doméstico (16,6% del total de extranjeros en alta laboral por cuenta propia en España) son las otras dos ramas de actividad económica donde se concentra el trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España (datos procedentes del Ministerio de Trabajo e Inmigración).



y dinámicas de estos sectores y de las sociedades de llegada en las que se localizan estas poblaciones inmigrantes podrían tener también algo que ver en esta curiosa confluencia de la libertad individual de nuestros emprendedores?<sup>377</sup>

Esta «regularidad» no es, sin embargo, la única que llama nuestra atención a propósito de las redes empresariales de inmigrantes instaladas en Lavapiés. Existen también otras que podríamos señalar, como la desigual presencia y participación en ellas de los distintos colectivos inmigrantes presentes en Madrid y en el barrio. Como vimos en la Primera Parte de la investigación, el impulso original que recibió en Estados Unidos la denominada sociología de la *empresarialidad étnica* provino, en gran medida, de la constatación de una mayor presencia en el trabajo por cuenta propia de determinados grupos étnicos (por ejemplo, grupos asiáticos como los coreanos, chinos y japoneses frente a la población afroamericana). Del mismo modo, en el caso del madrileño barrio de Lavapiés hemos podido constatar una clara concentración de iniciativas de trabajo por cuenta propia en determinadas nacionalidades y/o regiones geográficas de procedencia.

Antes de seguir avanzando debemos remarcar que los datos —primarios o secundarios— disponibles actualmente sobre las empresas de personas de origen inmigrante en Lavapiés impiden determinar con precisión la nacionalidad de origen de los propietarios de tales negocios. Los listados de la Cámara de Comercio sobre empresas con responsables extranjeros obtenidos a través de las matriculaciones al Impuesto de Actividades Económicas facilitan el nombre de la persona responsable del negocio y su condición de «autóctono» (con nacionalidad española o de países de la Unión Europea) o «extranjero» (no comunitario), pero no su nacionalidad precisa. A partir de dicho nombre se puede tratar de deducir la nacionalidad de dicha persona, teniendo en cuenta cuáles son las principales nacionalidades extranjeras presentes en Madrid. Sin embargo, Carlos o María del Carmen ¿son nombres cubanos? ¿Mexicanos? ¿Ecuatorianos? ¿Bolivianos? Y Mohamed o Alí ¿nombres marroquíes? ¿Irakíes? ¿Libios? ¿Egipcios? Igualmente, los *Censos de Negocios de Inmigrantes* elaborados por nuestra parte a lo largo de esta investigación (en 2.002, 2.005 y 2.008), debido a los propios mecanismos de producción de datos en los que se basan, no nos permiten (sobre todo en las nacionalidades y colectivos inmigrantes menos marcados «étnicamente») establecer la nacionalidad precisa de las personas responsables de los negocios (ni concretar, de hecho, si las personas que están en esos negocios son los responsables y propietarios de los mismos) [Cf. Anexo I]<sup>378</sup>.

<sup>377</sup> De hecho, según los datos de afiliaciones medias al régimen de autónomos de la Seguridad Social de septiembre de 2.009 (que no incluirían a los empleados por cuenta propia en el trabajo doméstico) procedentes de la Secretaría de Estado de la Seguridad Social, el sector que concentraba mayor número de autónomos (autóctonos y extranjeros) era la rama del comercio (24,7% del total de afiliados), a los que podríamos añadir el 10,2% de la hostelería. Es decir, un tercio de los autónomos en España se encuentran concentrados en las ramas del comercio y la hostelería, las mismas que eran predominantes entre los inmigrantes. Además de estas ramas de actividad, dentro del trabajo por cuenta propia en España destacarían otras como: la construcción (14,9%), la agricultura y la ganadería (9,2%), la industria manufacturera (7,8%), el transporte y almacenamiento (6,6%) y las actividades profesionales y científicas (6,3%)

<sup>378</sup> Otra alternativa consistiría en determinar, a partir de los registros de altas y bajas en los regímenes por cuenta propia de la Seguridad Social, las principales nacionalidades extranjeras presentes en dichos modos de empleo.

Así pues, partiendo del tipo de datos existentes a este respecto, creemos que la mejor solución para determinar los lugares de origen de las personas que participan en la economía «étnica» de Lavapiés consiste en establecer grandes regiones geográficas de procedencia que permitan minimizar los errores a la hora de adscribir un negocio a un grupo u otro. Este modo de proceder tendría el inconveniente de que estas agrupaciones pueden ser significativas para el investigador (y la sociedad de llegada) y para tratar de definir un contexto de partida (un *allí*) de características históricas, sociales, económicas y culturales semejantes hasta cierto punto, pero no son en absoluto equiparables a los espacios sociales dentro de los cuáles circularían, hipotéticamente (y en términos de reciprocidad), los recursos materiales y simbólicos de las economías «étnicas» (¿existe una solidaridad panamericana que justifique la reciprocidad y solidaridad en los intercambios sociales entre bolivianos, argentinos, ecuatorianos, peruanos o chilenos? ¿Existe realmente una gran comunidad musulmana capaz de garantizar la solidaridad grupal entre iraquíes y egipcios con marroquíes y no digamos ya senegaleses?).

De hecho ¿son acaso los límites del Estado-nación, es decir, la nacionalidad, capaces de garantizar dicha solidaridad grupal? ¿Hay reciprocidad entre marroquíes árabes y marroquíes bereberes? ¿Entre ecuatorianos mestizos y ecuatorianos indígenas? La identificación del Estado-nación como el ámbito de actuación «natural» del despliegue de la solidaridad grupal y de la reciprocidad como mecanismos de regulación de los intercambios es, tal y como hemos visto, cuestionable. Del mismo modo, resulta arriesgado, como vimos, asumir que la variable «étnica» constituye el criterio *emic* empleado y activado recurrentemente por los colectivos inmigrantes de cara a delimitar las fronteras significativas del grupo (aquellas en donde se activarán los principios de la solidaridad grupal). No negamos que «lo étnico» pueda actuar como un destacado elemento cohesionador de las colectividades en las que participan las poblaciones de origen inmigrante y, desde este punto de vista, un elemento determinante de sus actuaciones (incluidas las de carácter «económico»). Lo que nos resulta más cuestionable es que «lo étnico» esté desempeñando un papel articulador tan destacado (o preponderante) en las prácticas económicas de los inmigrantes como para justificar que nos refiramos, por ejemplo, a sus iniciativas de trabajo por cuenta propia como economías *étnicas* y no, pongamos por caso, economías *religiosas* (con solidaridad entre cristianos, confucionistas, budistas o musulmanes), economías de *género* (con solidaridad entre varones o entre mujeres), economías *familiaristas* (con un recurso y una solidaridad entre los miembros de la unidad familiar frente al resto), etc.

---

Sin embargo, cuando tratamos de desagregar esta información a escala del barrio de Embajadores vemos que tampoco nos informaría de las nacionalidades de los propietarios de las empresas que actúan en la economía «étnica» del barrio (y que no tienen porque vivir en él), sino que daría cuenta de las principales nacionalidades presentes entre los extranjeros residentes en Lavapiés que se emplean por cuenta propia (pero no necesariamente en la economía «étnica» del barrio que es la que formalmente estamos investigando en estos momentos).

Al margen de estas dificultades, podemos señalar que, en lo que se refiere a esta investigación, hemos procedido a agrupar las distintas nacionalidades extranjeras (más de cien en el caso de Lavapiés) en 5 regiones o áreas geográficas de procedencia: i) «Asia Oriental» (chinos en su mayoría); ii) «Bangladesh-India-Pakistán» (mayoritariamente bangladeshíes); iii) «Magreb y Oriente Medio» (fundamentalmente marroquíes); iv) «América Latina, Central y Caribe» (sin claro predominio de ningún grupo, aunque sí fuerte presencia de: ecuatorianos, bolivianos y colombianos); y v) «África Subsahariana» (principalmente senegaleses). A partir de esta categorización podemos destacar [FIGURA 7.2] que la mayoría de los negocios presentes en la economía «étnica» de Lavapiés (el 57,9% en 2.008) están vinculados a personas procedentes de «Asia Oriental». Les seguirían, bastante lejos, «Bangladesh-India-Pakistán» (22,4%) y «Magreb-Oriente Medio» (12,7%). Por último, con una presencia mucho más reducida, habría que señalar los casos de «América Latina, Central y Caribe» (3,9%) y «África Subsahariana» (3%).

La evolución en los últimos años de la presencia de estos grupos en la economía «étnica» del barrio ha sido, no obstante, desigual: así, aunque en términos sincrónicos los negocios de ciudadanos procedentes de «Asia oriental» sean los predominantes, no son ellos los que registran el mayor crecimiento entre 2.002-2.008 (un 96,2%), sino los negocios de «Bangladesh-India-Pakistán», que han visto incrementar su número en este periodo en un 143,8%. El resto de regiones de origen muestra un crecimiento muy inferior: 63,2% en el caso de «América Latina, Central y Caribe»; 55,4% en el caso de «Magreb y Oriente Medio» y 33,3% en el caso de «África Subsahariana». Al margen de la evolución registrada en los últimos años dentro de cada una de estas grandes regiones de procedencia, sí parece confirmarse la existencia de un claro predominio de determinadas áreas geográficas dentro de la economía «étnica» de Lavapiés: en 2.008 «Asia oriental» y «Bangladesh-India-Pakistán» concentraban entre ambas regiones (en realidad China y Bangladesh) el 80,3% de los negocios regentados por inmigrantes en el barrio de Lavapiés, remarcando así una participación general en la economía «étnica» claramente desigual entre los inmigrantes.

La desigual participación de los colectivos inmigrantes en el tejido empresarial de Lavapiés se cruza, además, con cierta especialización económica por su parte, tal y como puede apreciarse en las variaciones del peso relativo que tienen estas áreas de procedencia geográfica en las distintas actividades económicas predominantes en la economía «étnica» [TABLA 7.8]. Así, por ejemplo, como caso más destacado de especialización económica en una rama de actividad, podríamos señalar a los inmigrantes que trabajaban por cuenta propia procedentes de «Asia Oriental» (chinos en su inmensa mayoría). Los negocios de la población china que forman parte de la economía «étnica» (que suponen el 57,9% del total de los negocios de inmigrantes del barrio) se dedican, en un 89,1% de los casos al sector de la distribución (principalmente mayorista, aunque también minorista) de productos textiles, calzado y otros complementos de moda (y, en menor medida, de complementos del hogar, juguetes, aparatos electrónicos, etc.). Si a este tipo de actividad le añadimos la distri-

bución de alimentos y bebidas, podríamos afirmar que el 97,7% de los negocios de personas chinas en Lavapiés se dedican al comercio, ya sea en la modalidad mayorista o minorista.

**TABLA 7.8. PESO RELATIVO DE LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS SEGÚN GRANDES ÁREAS GEOGRÁFICAS DE PROCEDENCIA.**

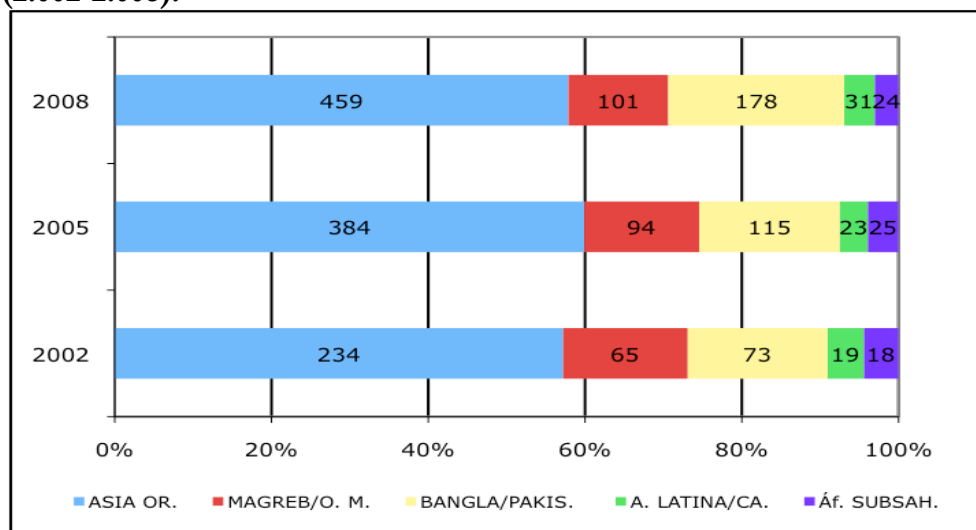
	Asia Oriental	Bangla-India- Pakistán	Magreb- Oriente Medio	África Subsa- hariana	América Latina, Central y Caribe
Distrib. textil, bisut. y complem.	89,1	43,8	44,6	58,3	9,7
Distr. aliment., bebidas	8,3	26,4	11,9	4,2	3,2
Restauración- hostelería	2,4	12,4	28,7	8,3	38,7
Locutorios	0,2	12,4	5,0	25,0	29,0
Peluquerías	0,0	0,6	9,9	4,2	12,9
Otros	0,0	4,5	0,0	0,0	6,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes en Embajadores-2.008*.

En el resto de áreas geográficas de procedencia podemos constatar una especialización relativamente menor a la registrada entre los chinos. Tanto en la agrupación «Bangladesh-India-Pakistán», como en la de «Magreb-Oriente Medio» y «África Subsahariana», el sector del textil y los complementos supone, aproximadamente, la mitad de los negocios que existen en cada grupo. No obstante, en todos ellos podemos apreciar la importancia de otras actividades dentro del conjunto de negocios de cada región de procedencia, sobre todo de las tiendas de alimentación y los restaurantes (actividad ésta última en la que se concentra buena parte de los no muy numerosos negocios de América Latina, Central y Caribe presentes en el barrio). Por último, podríamos destacar el caso de los locutorios que, en áreas geográficas de procedencia como «América Latina, Central y Caribe», «África Subsahariana» o «Bangladesh-India-Pakistán», representan una parte significativa del total de los negocios de cada uno de estos grupos<sup>379</sup>. En cualquier caso, esta «menor especialización» en algunas áreas geográficas de procedencia es, sin duda, relativa, pues, como ya señalamos, no debemos olvidar que todas las actividades «empresariales» de los inmigrantes en Lavapiés (y buena parte de las de la Comunidad de Madrid y España) se concentran en un reducido número de ramas de actividad (comercio y hostelería fundamentalmente, además de otras como la construcción y el servicio doméstico que no hemos considerado en nuestra investigación por las razones previamente señaladas).

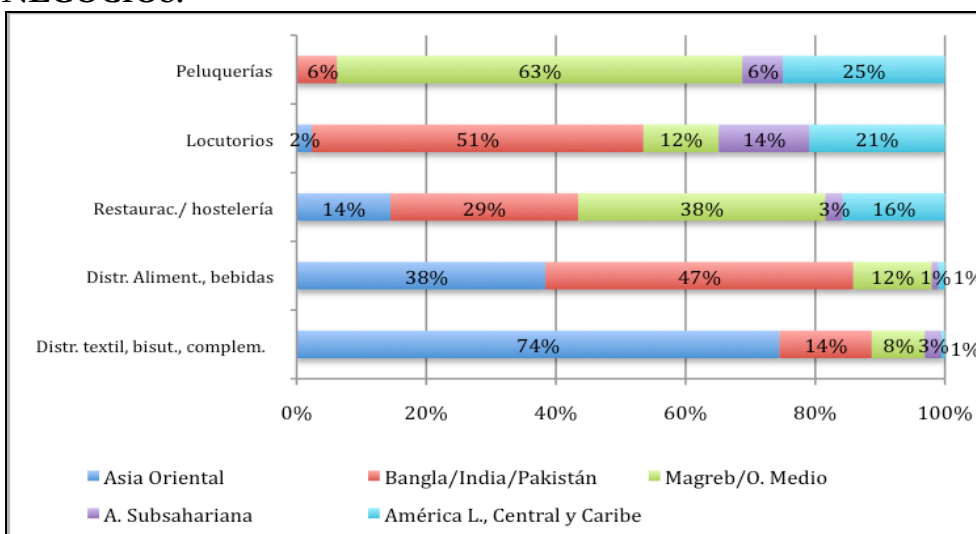
<sup>379</sup> Negocios (en general, no sólo los locutorios) que, conviene no perder de vista, en algunos casos (como «África Subsahariana» y «América Latina, Central y Caribe») sabemos que son poco numerosos en Lavapiés y tienen un escaso peso relativo (del 3% y del 3,9% respectivamente) en el conjunto de la economía «étnica».

**FIGURA 7.2. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS GESTIONADOS POR INMIGRANTES SEGÚN REGIONES DE PROCEDENCIA (2.002-2.008).**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de los *Censos de Negocios de Inmigrantes en Embajadores* elaborados a lo largo de esta investigación (2.002, 2.005 y 2.008).

**FIGURA 7.3. PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA «ÉTNICA» DE LAVAPIÉS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS DE PROCEDENCIA DE LOS RESPONSABLES DE LOS NEGOCIOS.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Censo de Negocios de Inmigrantes en Embajadores*-2.008.

Dado el desigual peso que tienen los negocios de cada una de estas áreas de procedencia en el conjunto de la economía «étnica» del barrio (diferencia que los datos que acabamos de ver no tomaba en consideración) conviene, no obstante, analizar la presencia de las distintas áreas geográficas de procedencia en cada una de las principales ramas de actividad de la economía «étnica». De este modo podremos dar cuenta, al menos parcialmente, de hasta qué punto unas ramas u otras estarían controladas por un colectivo particular u otro. En este sentido, los datos de la [FIGURA 7.3] nos permiten apreciar que el hegemónico sector de la distribución textil y de complementos

de la economía «étnica» está claramente dominado por los negocios de personas procedentes de «Asia Oriental» (el 74% del total de negocios de esta rama de actividad presentes en la economía «étnica»), seguidos muy de lejos por «Bangladesh-India-Pakistán» (14%) y «Magreb-Oriente Medio» (8%). Las cosas cambian notablemente en el resto de ramas de actividad (menos importantes, no obstante, dentro de la economía «étnica» investigada), tal y como podemos apreciar en dos sectores relativamente significativos como son: las tiendas de alimentación (más repartido aunque con fuerte peso de los negocios de «Bangladesh-India-Pakistán» y «Asia Oriental») y los restaurantes (con predominio de los negocios de «Magreb-Oriente Medio» y de «Bangladesh-Pakistán-India»). Podemos destacar, finalmente, el caso de los locutorios y las peluquerías (ambos con un peso muy pequeño dentro de la economía «étnica» de Lavapiés), donde se produce un claro predominio de «Bangladesh-India-Pakistán» en el primer caso y de «Magreb-Oriente Medio» en el segundo.

Así pues, a grandes rasgos, lo más significativo de estos datos es que el sector de la distribución textil y de los complementos (que representa el 63,4% del total de altas al Impuesto de Actividades Económicas registradas por las empresas de la economía «étnica» y al que vimos dotado de mayores posibilidades de crecimiento por estar inserto en un tejido económico de alcance, incluso, internacional) estaría claramente controlado, en lo que a su presencia en Lavapiés se refiere, por los inmigrantes procedentes de «Asia Oriental» (chinos básicamente). ¿Y a qué se debería esta presencia tan importante de los inmigrantes chinos en el sector? ¿Será acaso el resultado de tradiciones milenarias reproducidas y expandidas por una población en situación de diáspora? ¿Tradiciones textiles y comerciales étnicamente arraigadas que portarían consigo determinados grupos étnicos allá donde se instalan?

Por otro lado, de los datos que hemos presentado en este epígrafe podemos destacar el claro predominio de «Bangladesh-India-Pakistán» y «Magreb-Oriente Medio» (incluso podríamos mencionar a los procedentes de «África Subsahariana»), en aquellas actividades más orientadas a satisfacer las necesidades de la población general del barrio, así como las necesidades específicas de los colectivos inmigrantes: tiendas de alimentación, locutorios, agencias de envío de dinero, carnicerías *halal*, peluquerías, video-clubs con películas en el idioma del país de origen, agencias de viajes...<sup>380</sup> El predominio de estas regiones de procedencia en los sectores de la economía «étnica» más orientados hacia los *paisanos* ¿no podría guardar relación con el hecho de que, precisamente para estos tres grupos, Lavapiés no ha sido hasta ahora un barrio más de asentamiento en el entorno metro-

---

<sup>380</sup> También serían claramente mayoritarios en el caso de los restaurantes, sector éste no siempre y no necesariamente centrado en la población del barrio (inmigrante o no), sino orientados a menudo a un público autóctono procedente de todo el entorno metropolitano madrileño (cuando no turistas de otras partes de España y del planeta) a la búsqueda de «comidas del mundo» y de cierta dosis de «exotismo».

politano madrileño, sino que ha jugado un lugar destacado dentro de sus proyectos migratorios en la región madrileña?<sup>381</sup>

Así pues, parece que los datos que hemos presentado nos colocan ante un interrogante significativo: ¿cómo dar cuenta de esta sobrerrepresentación de determinados colectivos en la economía «étnica» de Lavapiés y en determinadas ramas de actividad de la misma? ¿Cómo afrontar estos hallazgos no tan diferentes de los que en su momento impulsarían en Estados Unidos el desarrollo de una sociología de la *empresarialidad étnica* como la que vimos en la Primera Parte de la investigación? ¿No deberíamos asumir la especificidad *étnica* del fenómeno investigado?

*Algo más que una inclinación: los límites de las aproximaciones «etnicistas» y «culturales»*

En lo que se refiere a los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en España, es posible que, al modo de los antiguos *pueblos paria*, existan casos que puedan ser parcialmente explicados en términos de tradiciones comerciales étnicamente arraigadas que las minorías reproducen allí donde se instalan<sup>382</sup>. Por otro lado, como ya subrayó la propia sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana, tampoco cabe duda de que determinadas instituciones y prácticas culturalmente específicas de algunos de estos grupos podrían estar actuando, tal y como hemos visto previamente, a modo de «recursos» colectivos con los que dinamizar la *empresarialidad «étnica»* del grupo<sup>383</sup>. Ahora bien, como ya anticipábamos, una cosa es reconocer el posible impacto de las di-

---

<sup>381</sup> Recordemos que, como veíamos en el capítulo 6 [FIGURA 6.11], en enero de 2.008, el 73,3% de los bangladeshíes residentes en el municipio madrileño vivían en el barrio de Lavapiés, lo mismo que ocurría con el 39,2% de los senegaleses. En el caso de los marroquíes, población inmigrante de más larga presencia en España y mucho más dispersa territorialmente, aunque el peso de los residentes en el barrio sobre el conjunto del municipio es hoy poco significativo (el 5%), recordemos que, desde la década de 1.980, Lavapiés ha sido uno de los primeros y principales focos de asentamiento (y encuentro) de inmigrantes de origen marroquí en Madrid y que, hasta el año 2.000, los marroquíes fueron claramente el colectivo inmigrante mayoritario (en número y presencia simbólica) en el barrio. Resulta también significativo a este respecto que el colectivo chino, tan orientado en Lavapiés, como hemos visto, hacia la distribución mayorista y hacia un público no conformado únicamente por *paisanos*, en barrios donde se han asentado en términos residenciales de forma mucho más destacada esta tendencia cambia. El caso más evidente lo constituye Usera que, con 6.283 chinos (a 1 de julio de 2.009 según datos del padrón municipal del Ayuntamiento de Madrid), era el distrito de la ciudad con mayor número de chinos en términos absolutos (el 4,4% del total de la población del distrito y el 24,5% de los extranjeros residentes en el distrito), acogiendo a casi 1 de cada 4 chinos (el 22,1%) residentes en el municipio madrileño. En el distrito de Usera los negocios de los chinos se han diversificado considerablemente y aunque también abundan los negocios textiles mayoristas, muchos de los negocios están orientados a una clientela exclusivamente china: «En Usera cada vez hacen falta menos intérpretes de español y más de chino y ocurre cada vez más que los nuevos negocios están dirigidos a los miembros de su comunidad. En la librería china, donde hay desde libros de texto hasta películas, hay dos mujeres al mando incapaces de decir una palabra en castellano. Algo parecido ocurre en la peluquería de enfrente, anunciada con letreros en chino y con bastante actividad y clientela fundamentalmente asiática. En el supermercado, pocos metros más adelante, su dueña, procedente también de Wenzhou, sólo alcanza a decir dos palabras en español (...). Su hija Luna, de 24 años (...) va a alquilar el local de enfrente "para montar una tienda de regalos para las bodas chinas: invitaciones, cajitas con caramelos y todas esas cosas". Cosas de chinos para chinos. Así, crece y crece el Chinatown madrileño» [EL PAÍS, 27-1-2.008].

<sup>382</sup> Se nos ocurre que pudiera ser en parte el caso, por ejemplo, de los indígenas otavaleños procedentes de Ecuador que suelen dedicarse —no sólo en España— a la venta ambulante de artesanía producida por las comunidades de origen, aunque se trata de un fenómeno que no hemos investigado lo suficiente como para poder extraer conclusiones al respecto. Una aproximación detallada a las actividades económicas de los otavaleños puede encontrarse, por ejemplo, en [KYLE, 1.999 y 2.000].

<sup>383</sup> Por ejemplo, la existencia de estructuras familiares y de parentesco específicas que deriven en determinadas lógicas de reciprocidad y obligación en los intercambios, fuentes comunitarias de financiación como las famosas *asocia-*

mensiones culturales específicas de los grupos «étnicos» en el día a día del tejido empresarial vinculado a los inmigrantes y otra muy distinta pretender que la dinámica del trabajo por cuenta propia en los inmigrantes pueda ser explicada como un reflejo o una consecuencia de tradiciones culturales de distinto tipo presentes en el grupo «étnico» o haciendo referencia a supuestas inclinaciones hacia el autoempleo definidas comunitariamente a partir de determinados valores, creencias y características grupales<sup>384</sup>.

La viabilidad de los planteamientos «culturalistas» para el caso español queda en entredicho simplemente tomando en consideración el alto porcentaje de trabajadores por cuenta ajena registrado en los grupos a quienes hemos visto como más «inclinados» hacia la empresarialidad «étnica». En España, por ejemplo, a 1 de enero de 2.008, casi el 70% de los chinos en situación de alta en la Seguridad Social estaban registrados por cuenta ajena, porcentaje que rondaba el 85% en el caso de bangladeshíes, pakistaníes e indios. Sabemos, no obstante, que participar en una economía «étnica» no significa hacerlo necesariamente por cuenta propia, sino que éstas también incluirían a los familiares y *paisanos* empleados por cuenta ajena o como ayudas informales. Sin embargo, en la «lógica» de las economías «étnicas» se supone que quienes se emplean por cuenta ajena lo hacen a la espera de poder instalarse por cuenta propia (a menudo con la ayuda de sus antiguos empleadores, movilizada mediante las lógicas de *reciprocidad* y *obligación* que, supuestamente, estarían vigentes en las relaciones intragrupales). Podría, por lo tanto, argumentarse que muchos de esos inmigrantes que, según las estadísticas disponibles, se encontraban trabajando por cuenta ajena, estaban en realidad a la espera de poder instalarse por cuenta propia, quedando así a salvo la hipótesis de la inclinación cultural hacia el autoempleo del grupo «étnico».

No cabe duda de que casos de este tipo pueden estar dándose. Nosotros mismos lo hemos podido detectar en nuestro trabajo de campo cualitativo<sup>385</sup>. Sin embargo, porcentajes de trabajadores por cuenta ajena del 70% y del 85% entre nuestros colectivos más «inclinados» (¿culturalmente?) hacia el autoempleo ¿no son demasiado elevados como para descartarlos afirmando que se trata simplemente de personas que están a la espera de cumplir con las tradiciones culturales del

---

*ciones de créditos rotativos* de los países asiáticos, jerarquías de autoridad e instituciones formales o informales capaces de cohesionar y ejercer presión sobre el comportamiento de los miembros del grupo, creencias religiosas que pueden conllevar pautas de consumo específicas (por ejemplo, en lo que se refiere a la alimentación, lo cual podría favorecer en el grupo la presencia de empresas orientadas a cubrir dicha demanda), etc.

<sup>384</sup> En cualquier caso, sería conveniente mostrarse cauto a la hora de determinar si ciertos valores, comportamientos e instituciones culturales visibles en las economías «étnicas» son «étnicamente» específicos y no elementos generalizables más allá de las mismas, resultado, por ejemplo, de la interacción con la sociedad de llegada. Se trataría, en definitiva, de evitar, en la medida de lo posible, el peligro de los *esencialismos* e *inmovilismos* culturales aplicados a las minorías étnicamente marcadas por las mayorías dominantes.

<sup>385</sup> Para el contexto español, Beltrán [2.004: 155-156] se hace eco, por ejemplo, de cómo durante mucho tiempo era frecuente entre los inmigrados chinos a España comenzar trabajando de *pinche* de cocina o lavaplatos en el restaurante de algún compatriota, para pasar posteriormente al puesto de cocinero, camarero o cajero, hasta llegar a ser el propietario. Sólo era cuestión de tiempo, trabajo y ahorro. En esta misma línea, Saiz López [2.005: 153-154] ha destacado también el recurso al trabajo por cuenta ajena en el sector de la confección como un mecanismo empleado por muchas familias chinas para adquirir con cierta rapidez el capital necesario para la apertura de un negocio propio, por lo general vinculado al comercio.



grupo en lo que a sus actividades económicas se refiere? Estos datos ¿no nos sugieren que quizá estemos ante algo más que tradiciones culturales (por ejemplo, ante una consecuencia de la rápida saturación que parece caracterizar a las economías «étnicas» y que hace que el número de «emprendedores» viables esté limitado de antemano más allá del bagaje cultural guardado en la maleta)?<sup>386</sup>

Otra posibilidad sería considerar la existencia de distintas tradiciones culturales, religiosas, lingüísticas, etc. dentro de lo que habíamos considerado, erróneamente, como un grupo «étnico» homogéneo, cuando en realidad estábamos señalando únicamente la nacionalidad de procedencia (error éste de confundir los límites *étnicos* y los del Estado-nación recurrente como vimos en muchos estudios sobre la «empresarialidad» de los inmigrantes): ¿por qué ese 70% de chinos trabajando por cuenta ajena iba a pertenecer a los mismos grupos *étnicos* que los chinos que lo hacen por cuenta propia?<sup>387</sup> ¿Y si muchos de esos chinos empleados por cuenta ajena compartiesen valores culturales (por ejemplo creencias religiosas no confucionistas) menos proclives al trabajo por cuenta propia? Nuevamente, estamos ante una pregunta para la cual no tenemos una respuesta clara ya que carecemos de las investigaciones y de los datos necesarios para aceptar o descartar esta posibilidad. Lo que sí sabemos, no obstante, pudiendo resultar en sí mismo significativo, es que, hasta hace relativamente poco, la gran mayoría de ciudadanos chinos residentes en España (el 70%) procedía del sur de la provincia de *Zhejiang* y, más concretamente, del distrito de *Qingtian* y de otros distritos vecinos pertenecientes a la municipalidad de *Wenzhou* [BELTRÁN, 2.004: 154-155 y 2.006: 111] [SAIZ LÓPEZ, 2.005: 155] [COLECTIVO IOÉ, 1.999a: 106]<sup>388</sup>.

De los inmigrantes procedentes de Bangladesh, India o Pakistán y residentes en España tenemos aún menos información, si bien datos parciales procedentes de otras investigaciones parecen igualmente sugerir cierta homogeneidad en lo que a regiones de origen de estos inmigrantes se refiere. Por ejemplo, algunos investigadores [BELTRÁN y SÁIZ LÓPEZ, 2.002: 53] han señalado

---

<sup>386</sup> Referido a un contexto empresarial no vinculado a la inmigración, investigadoras como Greenhalgh [1.994: 764 y ss.] han denunciado el *orientalismo* con el que se ha tendido a estudiar (en Occidente y en la propia China) las empresas familiares chinas. Esta antropóloga ha subrayado, por ejemplo, que en el caso taiwanés, la creación de empresas de tipo familiar no respondía únicamente a la persistencia (o revitalización) de valores culturales tradicionales (la ética colectivista y familiarista del confucianismo, etc.), sino también a otros factores como los avatares de la economía taiwanesa en la economía global (reducción de los costes de la fuerza de trabajo vía las «ayudas» de familiares como medio de lograr una posición competitiva en los mercados), las propias políticas contrarias a las grandes empresas puestas en marcha por el gobierno chino nacionalista presente en la isla, etc.

<sup>387</sup> Algunos especialistas españoles en Asia Oriental han destacado, por ejemplo, la existencia en China de una importante variedad étnica que se acompañaría de notables variaciones culturales, religiosas y lingüísticas y que no se agotaría, por ejemplo, en las diferencias existentes entre los ciudadanos procedentes de Taiwán y los procedentes de la China continental, sino que, dentro de ésta última, encontraríamos diferencias importantes en la población procedente de las antiguas colonias de Hong-Kong y Macao, las minorías coreanas presentes en China (*chosunjok*) o las minorías chinas presentes en países como Malasia, Indonesia, Vietnam, Filipinas, etc. [BELTRÁN, 2.004: 153-155], por no hablar ya de minorías musulmanas como los *uigures* que han protagonizado en 2.009 conflictos «étnicos» con los grupos *han*, mayoritarios en China.

<sup>388</sup> El resto de inmigrantes de origen chino en España procederían, básicamente, de Taiwán, Shangai, Guangdong, Pekín y Fujian, mientras que, más recientemente, se habrían incorporado también chinos procedentes del norte y noreste, en particular de las provincias de Shandong, Jilin, Heilongjiang y Liaoning [BELTRÁN, 2.004: 154-155] [SAIZ LÓPEZ, 2.005: 155].

el *Punjab* y la capital *Islamabad* como las principales regiones de origen de los pakistaníes afincados en España. Asimismo, un estudio llevado a cabo sobre casi 300 pakistaníes en Barcelona señalaba también que algo más del 90% de los mismos procedía de la zona del *Punjab* (teniendo el *punjabi* como lengua materna el 63,6% de los mismos y considerándose todos ellos musulmanes) [SOLÉ y RODRÍGUEZ-ROCA, 2.005: 108 y 112]. En relación a los inmigrantes de origen indio, algunas investigaciones sobre este colectivo en Canarias (donde se encuentra la comunidad india más numerosa de España después de la de Cataluña) han señalado que la mayoría eran naturales de la provincia de *Sindh* (unas 10.000 personas en el conjunto de España dentro de un colectivo de unos 16.000 miembros en 2.006), con presencia algo más minoritaria de origen *gujarati* y *parsi* [LÓPEZ SALA, 2.007: 108].

En definitiva, unos datos tan genéricos como los que disponemos a este respecto nos impiden tener una visión precisa acerca de la homogeneidad o heterogeneidad cultural de los colectivos inmigrantes que estamos considerando. No obstante, la frecuencia con la que aparece un origen regional común en los países de procedencia, nos hace pensar que la existencia simultánea en estos colectivos inmigrantes de empleados por cuenta propia y por cuenta ajena no se debe, fundamentalmente, a una vinculación con tradiciones culturales diferenciadas en un caso y otro. Es decir, la persistencia de una fuerte presencia de trabajo por cuenta ajena en los colectivos inmigrantes con mayor peso dentro de la economía «étnica» de Lavapiés (los más «inclinados» a la empresarialidad), nos hace dudar seriamente de cualquier tentativa de abordar los modos de empleo por cuenta propia de estos grupos en términos exclusiva o principalmente culturales<sup>389</sup>.

Las dudas con respecto a las aproximaciones en clave –explícita o implícitamente– *culturalista* de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes pueden verse razonablemente confirmadas (e incrementadas) si prestamos atención a la información contenida en la reciente *Encuesta Nacional de Inmigrantes* (2.007) del Instituto Nacional de Estadística. Dichos datos [TABLA 7.9] nos permiten constatar que la mayoría de los extranjeros (el 60,3%) que en España trabajan por cuenta propia se empleaban previamente por cuenta ajena en su país de origen. Al mismo tiempo, un 17%

---

<sup>389</sup> Salvo que presupongamos, claro está, que tradiciones culturales diferentes son también, por ejemplo, el hecho de proceder de regiones urbanas o rurales, poseer o no formación universitaria, pertenecer a una clase social u otra, etc. Si equiparemos *cultura* a *sociedad* (la cultura Nuer, la cultura Yanomami...) tendremos, lógicamente, que aceptar que, en los seres humanos (organismos vivos que han hecho de la cultura su principal mecanismo de adaptación al entorno), todo tendrá un trasfondo y una causa cultural, todo será cultural (y/o social) porque todo en los seres humanos está atravesado por el lenguaje y lo simbólico. El problema al que aquí nos enfrentaríamos es que si la cultura es equiparable a la sociedad entonces será lo que habrá que explicar y no el elemento explicativo (a riesgo de caer en tautologías del tipo: la sociedad explica los comportamientos sociales, la cultura explica los comportamientos culturales...). Si aceptamos no hacer de la «cultura» un sinónimo de la «sociedad» (término, por otra parte, también de escasa utilidad para explicar la dinámica y el comportamiento de las colectividades humanas) entonces podemos decir, con cierta seguridad, que la presencia de los inmigrantes chinos en el trabajo por cuenta propia en España no se debe, principalmente, a motivos culturales. Señalemos, en cualquier caso, que, como vimos en la Primera Parte, el cuestionamiento de los planteamientos *culturalistas* ha ido extendiéndose y consolidándose en la propia sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana, por más que dicha crítica, como también vimos, no ha sido capaz a menudo de ir más allá de las explicaciones «comunitaristas» y «solidaristas» que reproducirían, a otro nivel, muchos de los problemas y limitaciones de las explicaciones *culturalistas* iniciales.

de los extranjeros que trabajan en España por cuenta ajena eran en sus países de origen trabajadores por cuenta propia. Es decir, con estos datos (aunque referidos al conjunto de los extranjeros) podemos afirmar que si existe una predisposición cultural hacia el trabajo por cuenta propia entre los inmigrantes (o en determinados colectivos), lo que parece cierto es que la propia experiencia migratoria y el contacto con la sociedad de llegada deja semejante (e hipotética) «predisposición» bastante debilitada.

**TABLA 7.9. EXTRANJEROS (TOTAL) SEGÚN DEPENDENCIA LABORAL EN ESPAÑA Y EN SU PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE (HORIZONTAL).**

En el país de origen					
En España (en la actualidad)		C. PROPIA	C. AJENA	Otros o no sabe	Total
	C. PROPIA	106.720	175.516	8.991	291.227
		36,6%	60,3%	3,1%	100%
	C. AJENA	303.163	1.435.234	47.685	1.786.082
		17,0%	80,4%	2,7%	100%
	Otros o no sabe	9.591	52.686	15.157	77.434
		12,4%	68,0%	19,6%	100%
<b>Total</b>		419.474	1.663.436	71.833	2.154.743

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

**TABLA 7.10. EXTRANJEROS EN LOS QUE COINCIDE LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SUS EMPLEOS EN ESPAÑA CON LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SU ÚLTIMO EMPLEO EN EL PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE.**

	MISMA RAMA DE ACTIVIDAD ENTRE PRIMER EMPLEO EN ESPAÑA Y ÚLTIMO EMPLEO DEL PAÍS DE ORIGEN		MISMA RAMA DE ACTIVIDAD ENTRE EMPLEO ACTUAL EN ESPAÑA Y ÚLTIMO EMPLEO DEL PAÍS DE ORIGEN	
	TOTAL	%	TOTAL	%
EXTRANJEROS (CUENTA PROPIA)	41.347	26,5	106.336	36,5
EXTRANJEROS (CUENTA AJENA)	264.759	22,0	503.507	28,2
<b>TOTAL EXTRANJEROS</b>	<b>306.106</b>	<b>22,5</b>	<b>609.843</b>	<b>29,4</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

Una conclusión similar parecen sugerir los datos sobre movilidad de los extranjeros entre ramas de actividad en los países de origen y en España procedentes de esta misma encuesta. Cabe presuponer que, de ser cierta la hipótesis *culturalista*, deberíamos encontrarnos en este caso ante una correspondencia significativa entre las ramas de actividad de los empleos desempeñados en los países de origen y las ramas de actividad de los empleos ocupados en la sociedad de llegada. Sin embargo, al igual que ocurría con la *inclinación cultural* hacia el trabajo por cuenta propia por parte de los extranjeros, los datos de los que disponemos [TABLA 7.10] parecen apuntar a una escasa correspondencia entre unas y otras ramas de actividad: por ejemplo, tan sólo el 22,5% de los ex-

tranjeros tuvo su primer empleo en España en la misma rama de actividad en la que estuvo empleado previamente en su país de origen. Es cierto, no obstante, que la coincidencia entre ramas de actividad tiende a aumentar con el paso del tiempo (el porcentaje de extranjeros cuyo empleo actual en España sí se corresponde con la rama de actividad de su último empleo en el país de origen era del 29,4%). Sin embargo, pese a dicho incremento (7 puntos porcentuales), sigue siendo abrumadora la cantidad de extranjeros (el 70%) para quienes no existe una continuidad evidente entre las experiencias profesionales y laborales de sus países de origen y las de España.

Si atendemos al modo de incorporación laboral (por cuenta propia o por cuenta ajena) de dicha población extranjera, comprobaremos que la adecuación en relación a las ramas de actividad es ligeramente superior (tanto en el primer empleo ocupado, como en el empleo actual) en el caso del trabajo por cuenta propia (26,5% frente al 22% de quienes trabajan por cuenta ajena en el caso del primer empleo, y del 36,5% frente al 28,2% en el caso del empleo actual). Es decir, la incorporación al mercado de trabajo por cuenta propia sí posibilitaría a los extranjeros residentes en nuestro país una continuidad ligeramente superior entre las experiencias laborales previas y las actuales. No obstante, a pesar de esta mayor correspondencia registrada en el trabajo por cuenta propia de los extranjeros, seguimos hablando de en torno a un 64% de extranjeros, es decir, 2/3 partes de los mismos, para los cuales no existiría continuidad entre unos y otros escenarios. Nuevamente nos encontramos, por lo tanto, en una situación en la que, por más que no sabemos con exactitud si existe o no inclinación cultural de partida, lo que sí parece cierto es que el proceso de incorporación al mercado de trabajo español de la mayoría de los extranjeros se hace, en cualquier caso, por encima de tales hipotéticas inclinaciones, no dependiendo principalmente de ellas.

*No conocían bien [LA RAMA DEL COMERCIO]. Si les habían dicho que en eso se progresaba.*

PERO NO HABÍAN TRABAJADO... QUIERO DECIR ¿NO ERAN COMERCIANTES PREVIAMENTE?

*No, de eso no, ellos eran... en China, el señor estuvo mucho tiempo en el campo hasta que consiguió un dinerito y se compró un taxi y empezó a trabajar el taxi en China y ya ahí consiguieron unos pesos y alguien les dijo que Europa era muy buena para trabajar y se han venido a lo mismo. Sí, porque ellos me han contado, mucho trabajo, mucho sufrir, siempre comían arroz y patatas.*

[E-18: Mujer, China (Taiwán), economista, sus padres regentaban un restaurante de comida china]

Y ¿POR QUÉ UNA CARNICERÍA? ¿TENÍAS EXPERIENCIA EN ESTE TIPO DE NEGOCIOS?

*No te creas, que no teníamos mucha experiencia [RISAS]. La hemos puesto un poco así, hemos entrado y... sí, cuesta, cuesta combatir con eso. Uno que no tiene ni idea en una cosa y ve que está dentro tiene que luchar, si no, no tiene salida y así estamos, así estamos todo el día.* [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería halal]

*Sí, es como un proceso natural, uno hace lo que ya sabe y se empieza a desarrollar... Lo que pasa es que yo, en Argentina, hasta los 27 años no me dedicaba al comercio, me dedicaba a lo que era la profesión, que era estudiar arquitectura y luego estar empleado como dibujante proyectista* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

*Estudié ingeniería informática en la Universidad Pontificia de Salamanca.*

¿Y LUEGO NO HABÍA TRABAJO DE ESO?

*No... es que los sueldos eran bajos, yo acababa de casarme, de comprarme un piso... y casi la letra costaba más que el sueldo! Entonces no me... Había traído el dinero de mi país, me lo mandaron, monté el negocio y gracias a ellos andamos.* [E-20: Varón, Líbano, dueño de un restaurante árabe y una heladería]

Pero si, a partir de estos datos, rechazamos la hipótesis *culturalista* y *eticista* como principio explicativo y si, además, hemos visto previamente que las referencias al *comunitarismo* y el *solidarismo* no parecen tampoco explicaciones suficientes ¿de qué dependería entonces la mayor o menor presencia de extranjeros en el trabajo por cuenta propia y, en particular, en las economías «étnicas» que estamos investigando? Tal y como hemos señalado, los datos disponibles nos impiden poder avanzar una respuesta contrastada a este respecto, pero sí creemos estar en condiciones de poder subrayar algunos elementos que consideramos deberían estar presentes en cualquier hipotética respuesta a dicha pregunta: en particular la cuestión de los distintos *estatutos sociales de extranjero* que son atribuidos y distribuidos por la sociedad de llegada a las personas consideradas extrañas o ajenas a la comunidad política (soberana) de referencia y, más concretamente, la consideración o no de los extranjeros como «inmigrantes».

**TABLA 7.11. EXTRANJEROS SEGÚN CONDICIÓN INMIGRANTE O NO, DEPENDENCIA LABORAL EN ESPAÑA Y EN SU PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE (HORIZONTAL).**

En el país de origen					Total	
		C. PROPIA	C. AJENA	Otros o no sabe		
Inmigrante	En España	C. PROPIA	73.585 36,6%	119.598 59,5%	7.972 4,0%	201.155 100%
		C. AJENA	287.749 18,0%	1.262.411 79,1%	45.955 2,9%	1.596.115 100%
		Otros o no sabe	9.184 12,6%	49.369 68,0%	14.091 19,4%	72.644 100%
	Total		370.518	1.431.378	68.018	1.869.914
No inmi-grante	España	C. PROPIA	33.135 36,8%	55.918 62,1%	1.018 1,1%	90.071 100%
		C. AJENA	15.415 8,1%	172.823 91,0%	1.730 0,9%	189.968 100%
		Otros o no sabe	407 8,5%	3.317 69,2%	1.066 22,3%	4.790 100%
	Total		48.957	232.058	3.814	284.829

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

Si desagregamos los datos anteriores atendiendo a la condición social de «inmigrante» o de «no inmigrante» de los extranjeros en España [Cf. Anexo I], constataremos diferencias que pueden aportarnos pistas sobre algunos elementos determinantes de las modalidades de incorporación al mercado de trabajo de la población extranjera en España. Tanto entre los extranjeros inmigrantes como entre los no inmigrantes podemos apreciar una presencia similar de personas que trabajan en España por cuenta propia en la actualidad y que también lo hacían en su último empleo en los países de origen (36,6% en el caso de los extranjeros inmigrantes y 36,8% entre los no inmigrantes) [TABLA 7.11]. Las diferencias las encontramos, sin embargo, en lo que se refiere al número de

personas que trabajaban por cuenta propia en su país de origen y ahora trabajan por cuenta ajena en España (el 15,4% entre los extranjeros inmigrantes, frente al 5,4% de los no inmigrantes), así como en el caso contrario: el número de personas que trabajan en su país de origen por cuenta ajena y su instalación en España ha derivado en un modelo de incorporación laboral por cuenta propia (6,4% en el caso de los extranjeros inmigrantes y del 19,6% en el de los no inmigrantes).

Es decir, el peso relativo de quienes trabajaban por cuenta propia tanto en España como en su país de origen es similar en ambos casos (en torno al 36%)<sup>390</sup>, sin embargo, valorando el peso diferencial de quienes no han podido o querido continuar su experiencia laboral por cuenta propia en España y los que no han querido o podido hacer el tránsito del trabajo por cuenta ajena en origen al trabajo por cuenta propia en España, podemos concluir (y confirmar) que para los inmigrantes, al menos en el caso español, la experiencia migratoria conlleva un mayor grado de abandono de las «inclinaciones» previas al trabajo por cuenta propia que pudieran tener, así como una mayor incorporación como trabajadores asalariados por cuenta ajena<sup>391</sup>.

La desagregación de los datos aportados más arriba sobre ramas de actividad de los empleos en origen y en España según el estatuto social de inmigrante o no inmigrante, nos van a permitir también constatar diferencias con las que confirmar la relevancia explicativa que estamos atribuyendo a las distintas formas de gestionar y situar las relaciones de *extranjería* en el seno de territorios considerados soberanos y de «pertenencia» no universal. Por ejemplo, podemos apreciar que el grado de adecuación entre la rama de actividad en España (ya sea en el primer empleo obtenido o en el empleo actual) y la del país de origen es notablemente superior en el caso de los extranjeros no inmigrantes: 36,7% en el primer empleo, 45,1% en el actual; frente al 20,9% en el primer empleo y 26,9% en el empleo actual de los inmigrantes [TABLA 7.12].

Es decir, no se trata únicamente de que, desde el primer empleo en España, los extranjeros no inmigrantes logran trabajar en la misma rama de actividad que tenían en su país de origen en mayor medida que los extranjeros inmigrantes (6 puntos porcentuales más), sino que, además, la corrección que el paso del tiempo introduce en este desajuste es más notoria en el caso de los no

---

<sup>390</sup> Lo cual no deja de ser bastante «meritorio» (sin entrar a valorar la naturaleza de las actividades por cuenta propia desarrolladas en un caso y otro) si consideramos la fuerte canalización de la fuerza de trabajo inmigrante hacia los modos de empleo por cuenta ajena que ejercen, como veremos enseguida, los diferentes mecanismos de regulación de la *extranjería* en España.

<sup>391</sup> De hecho, los movimientos migratorios posteriores a la Segunda Guerra Mundial, sobre todo cuando procedían de entornos rurales y tradicionales, significaron para el inmigrante un proceso de «proletarización», su transformación en un obrero industrial, así como en un «urbanita». ¿No fue esto lo que ocurrió también en gran medida con los flujos migratorios del campo a la ciudad registrados en España durante las décadas de 1.960 y 1.970? Y la «asalarización» y «proletarización» ¿no fueron también el resultado de las migraciones a Estados Unidos de finales del siglo XIX y principios del XX y su incorporación masiva a las industrias tayloristas y fordistas que se desarrollaban con fuerza por el país empleando a miles de personas de origen inmigrante? Es más, los propios desplazamientos masivos de poblaciones (aunque fuera dentro de contextos rurales) en la antigua Unión Soviética ¿no podrían ser vistos como un proceso de *proletarización y asalarización* (en una especie de capitalismo de Estado) del propio trabajo agrícola y del campesinado? ¿Tendremos pues que considerar que las migraciones en la historia reciente han sido un factor clave para la movilidad del trabajo, para su desvinculación de los contextos tradicionales de partida y, en definitiva, para el desarrollo y extensión planetaria del *salariado* como sistema predominante de formación, movilización y uso de la fuerza de trabajo en las sociedades contemporáneas?

inmigrantes (la correspondencia entre ramas de actividad se incrementa en más de 8 puntos), que en el caso de los inmigrantes (una mejora de 6 puntos). Dicho en otras palabras, casi 3 de cada 4 inmigrantes, pese a los efectos correctores favorecidos por el paso del tiempo, no se emplean en la misma rama de actividad que lo hacían en sus países de origen, mientras que los extranjeros no inmigrantes sí lo hacen en el 45,1% de los casos (casi 1 de cada 2 extranjeros no inmigrantes). El paso del tiempo, por lo tanto, no hace sino ampliar las diferencias existentes entre inmigrantes y no inmigrantes, sugiriendo así la existencia, en el caso de los inmigrantes, de una mayor movilidad entre ramas de actividad en el momento del tránsito del país de origen a España que se acompañaría de una menor movilidad una vez se incorporan al mercado de trabajo de la sociedad de llegada<sup>392</sup>.

**TABLA 7.12. EXTRANJEROS (DE CONDICIÓN INMIGRANTE Y NO INMIGRANTE) EN LOS QUE COINCIDE LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SUS EMPLEOS EN ESPAÑA CON LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SU ÚLTIMO EMPLEO EN EL PAÍS DE ORIGEN. UNIDAD: NÚMERO DE PERSONAS Y PORCENTAJE.**

	MISMA RAMA PRIMER EMPLEO EN ESPAÑA Y ÚLTIMO EMPLEO DEL PAÍS DE ORIGEN		MISMA RAMA EMPLEO ACTUAL EN ESPAÑA Y ÚLTIMO EMPLEO DEL PAÍS DE ORIGEN	
	TOTAL	%	TOTAL	%
EXTRANJEROS DE ORIGEN INMIGRANTE (CUENTA PROPIA)	27.676	24,1	66.580	33,1
EXTRANJEROS DE ORIGEN INMIGRANTE (CUENTA AJENA)	226.917	20,6	417.099	26,1
<b>TOTAL EXTRANJEROS DE ORIGEN INMIGRANTE</b>	<b>254.593</b>	<b>20,9</b>	<b>483.679</b>	<b>26,9</b>
EXTRANJEROS DE ORIGEN NO INMIGRANTE (CUENTA PROPIA)	14.887	36,1	39.758	44,1
EXTRANJEROS DE ORIGEN NO INMIGRANTE (CUENTA AJENA)	37.845	37,0	86.412	45,5
<b>TOTAL EXTRANJEROS DE ORIGEN NO INMIGRANTE</b>	<b>52.732</b>	<b>36,7</b>	<b>126.170</b>	<b>45,1</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

Finalmente, si tomamos estos mismos datos añadiendo además la modalidad de incorporación al mercado de trabajo, veremos que mientras que en el caso de los extranjeros no inmigrantes optar por el trabajo por cuenta propia o por cuenta ajena prácticamente no implica ninguna diferencia en el grado de adecuación entre las ramas de actividad en España y las del país de origen (es incluso ligeramente mayor en la modalidad por cuenta ajena), en el caso de los inmigrantes el tra-

<sup>392</sup> Al igual que ocurría a propósito de las ramas de actividad, los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* sobre adecuación de las ocupaciones desempeñadas por los extranjeros en los países de origen y en España muestran una tendencia similar a la que venimos apuntando: en el caso de los inmigrantes la adecuación de la ocupación era del 30,3% en el primer empleo y del 34,8% en el empleo actual, mientras que entre los no inmigrantes la adecuación era del 46,5% en el primer empleo y del 50,5% en el actual.

bajo por cuenta propia sí facilita una relativa mayor adecuación, no tanto en el primer empleo (una diferencia de 3,5 puntos con respecto a la alternativa por cuenta ajena) como en el empleo actual ocupado (diferencia de 7 puntos porcentuales), por más que el porcentaje alcanzado en este caso siga siendo «pequeño» (33,1%) en comparación a los que no mantienen continuidad alguna entre ramas de actividad (el 66,9%)<sup>393</sup>.

Así pues, este pequeño recorrido que acabamos de efectuar por las trayectorias laborales de los extranjeros residentes en España a partir de los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, dibuja con bastante nitidez la presencia de dos trayectorias bastante diferenciadas (incluido en lo que se refiere al peso y significación del trabajo por cuenta propia) entre extranjeros inmigrantes y no inmigrantes. Una distinción terminológica, en ocasiones ignorada, que, sin embargo, aporta elementos importantes para comprender empíricamente el fenómeno del trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España, al tiempo que permite abrir nuestro análisis y añadir otras dimensiones, como las que tienen que ver, precisamente, con la construcción diferencial de estatutos sociales de extranjería que veremos posteriormente. Pero ¿serviría también esta distinción de los estatutos sociales de extranjería para ayudarnos a explicar la desigual presencia que parecen tener (no sólo en Lavapiés) los modos de empleo por cuenta propia en los distintos colectivos de extranjeros?

*Dime de dónde vienes y te diré cómo trabajas: extranjeros y trabajo por cuenta propia en España*

A partir de los datos procedentes de la *Encuesta de Población Activa* 2.008 del INE [FIGURA 7.4] podemos destacar que, aún siendo siempre predominante el trabajo por cuenta ajena en todas las nacionalidades, los modos de empleo por cuenta propia son más frecuentes entre los ocupados de nacionalidad española (18,8%) y de doble nacionalidad (15,4%), que entre los ocupados extranjeros (10,5%), donde el peso del trabajo asalariado por cuenta ajena (89,5%) es superior al registrado en el conjunto de ocupados (82,3%)<sup>394</sup>. Por países de origen de los extranjeros afiliados en el régimen de autónomos de la Seguridad Social [TABLA 7.13], destacan, en valores absolutos, Rumania (con 40.456 afiliados) y China (con 24.104), países que entre ambos aglutinarían al 29,1% del total de afiliados extranjeros a dicho régimen. Junto a Rumania y China, habría que hacer mención a Reino Unido (22.309 afiliados al régimen de autónomos), Alemania (14.592) y Marruecos

---

<sup>393</sup> Con todo, en el caso español, sí parece poder concluirse que los inmigrantes, tras las primeras tomas de contacto con el mercado de trabajo, logran, por medio del trabajo por cuenta propia, recomponer cierta continuidad a su trayectoria laboral global, aunque en proporciones aún bastante minoritarias dentro del conjunto de inmigrantes ocupados por cuenta propia (y, por supuesto, del total de inmigrantes) y sin que necesariamente esta continuidad sea un efecto «positivo» para ellos [Cf. El debate sobre la cuestión de la movilidad social ascendente derivado de la empresarialidad «étnica»].

<sup>394</sup> En el caso de los ocupados de nacionalidad extranjera, predomina, dentro del trabajo asalariado por cuenta ajena, el efectuado en la empresa privada (el 88,2% del total de los ocupados extranjeros), siendo mínima su presencia en el sector público (1,3%), algo que ocurre también con los ocupados de doble nacionalidad (6,1 %) y que contrastaría con el 17% que alcanza el empleo público entre los ocupados de nacionalidad española.



(13.340). Estos países son los cinco con mayor número absoluto de trabajadores por cuenta propia en España y representarían por sí solos más de la mitad (el 51,8%) del total de extranjeros afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social<sup>395</sup>.

**TABLA 7.13. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS EN NÚMERO DE AFILIADOS AL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL.**

	Nº AFILIADOS RÉGIMEN AUTÓ- NOMOS	% S/ TOTAL EX- TRANJEROS EN R. AUTÓNOMOS	% S/ TOTAL COM- PATRIOTAS AFI- LIADOS S.S.	Nº TOTAL AFI- LIADOS A LA SEG.SOC.
Rumania	40.456	18,3	17,8	227.690
China	24.104	10,9	34,2	70.534
Reino Unido	22.309	10,1	40,1	55.680
Alemania	14.592	6,6	34,9	41.832
Marruecos	13.340	6,0	5,6	238.048
Italia	13.329	6,0	20,7	64.537
Francia	9.508	4,3	23,4	40.597
Portugal	7.679	3,5	11,9	64.483
Argentina	6.294	2,8	12,3	51.310
Ecuador	5.905	2,7	2,7	218.718
Colombia	5.899	2,7	4,4	132.643
Bulgaria	5.755	2,6	12,2	47.082
Países Bajos	4.399	2,0	36,9	11.929
Polonia	3.584	1,6	11,0	32.729
Pakistán	2.756	1,2	15,2	18.159
Bélgica	2.464	1,1	32,0	7.696
Perú	2.042	0,9	2,5	80.281
Brasil	1.959	0,9	8,3	23.585
India	1.806	0,8	16,5	10.915
Estados Uni- dos	1.731	0,8	27,2	6.371

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Seguridad Social. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Datos a 31 de diciembre de 2.008. Unidades: personas y porcentaje.

No obstante, al haber considerado la importancia de la presencia del trabajo por cuenta propia dentro de los diferentes colectivos nacionales a partir de los datos absolutos de afiliaciones, cabe esperar que el orden de importancia de los diferentes países dentro del trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España tenga mucho que ver con el número total de compatriotas afiliados a los distintos regímenes de la Seguridad Social. Así, en efecto, podemos comprobar [TABLA 7.14] que de las diez nacionalidades más representativas dentro del trabajo por cuenta propia en términos absolutos, salvo 3 países –Alemania, Francia y Argentina–, todas se encuentran

<sup>395</sup> Les seguirían: Italia (13.329), Francia (9.508), Portugal (7.679), Argentina (6.294) y Ecuador (5.905). En total, los 10 países con mayor número absoluto de afiliados al régimen de autónomos representarían al 71,1% del total de extranjeros afiliados a dicho régimen en España.

igualmente –aunque con un orden de importancia diferente– entre las diez nacionalidades con mayor número de afiliados al conjunto de regímenes de la Seguridad Social<sup>396</sup>.

**TABLA 7.14. PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS POR NÚMERO TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL.**

MARRUECOS	238.048
RUMANIA	227.690
ECUADOR	218.718
COLOMBIA	132.643
PERU	80.281
CHINA	70.534
ITALIA	64.537
PORTUGAL	64.483
BOLIVIA	61.811
REINO UNIDO	55.680

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Seguridad Social. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Datos a 31 de diciembre de 2.008. Unidades: personas.

Así pues, para ver la significación del trabajo por cuenta propia entre las distintas nacionalidades de procedencia debemos ver el peso relativo que ocupan los afiliados al régimen de autónomos dentro de cada nacionalidad, de este modo estaremos en mejores condiciones de establecer si determinados colectivos nacionales optan de manera más clara que otros por el trabajo por cuenta propia como estrategia de inserción en el mercado de trabajo español. Si atendemos al peso relativo del trabajo por cuenta propia en cada nacionalidad [FIGURA 7.5], veremos cómo varía la distribución de las nacionalidades, cobrando absoluto protagonismo los países miembros de la Unión Europea, en particular aquellos más desarrollados económicamente hablando y no los procedentes de las últimas ampliaciones a 25 y 27 Estados miembro<sup>397</sup>.

De hecho, de las 15 nacionalidades donde el trabajo por cuenta propia tiene un peso mayor dentro de sus integrantes, tan sólo China (en séptimo lugar, con un 34,2% de sus compatriotas en España afiliados al régimen de autónomos) e Irán (en décimo lugar con un 31,5%, aunque con una presencia muy escasa en términos absolutos) formarían parte de los colectivos que, en España, creemos que serían considerados (con razón o sin ella) como «inmigrantes». La inmensa mayoría de nacionalidades para cuyos integrantes el trabajo por cuenta propia constituye una alternativa laboral son países europeos ricos: Dinamarca (40,7%), Reino Unido (40,1%), Suiza (37,5), Países Bajos (36,9%), Alemania (34,9%), etc. Estos países registrarían una presencia relativa del trabajo por cuenta propia muy superior a la del conjunto de los extranjeros (un 10,5% según los datos anuales de la *Encuesta de Población Activa-2.008*) y, más concretamente, de aquellos a los que adscri-

<sup>396</sup> Argentina sería la undécima nacionalidad extranjera más importante en número total de afiliados a la Seguridad Social, Alemania la decimotercera y Francia la decimocuarta.

<sup>397</sup> A estos se podrían añadir los casos de los países miembros del *Espacio Económico Europeo* pero no integrados en la Unión Europea (Islandia, Noruega y Liechtenstein) y de Estados Unidos, todos ellos países cuyos ciudadanos rara vez suelen ser adscritos, en España (y en el mundo), al estatuto social de inmigrante.

bíamos el estatuto social de inmigrante (un 10,8% en el caso de los extranjeros inmigrantes –frente al 31,6% de los extranjeros no inmigrantes– según los datos que hemos elaborado a partir de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes-2.007*)<sup>398</sup>.

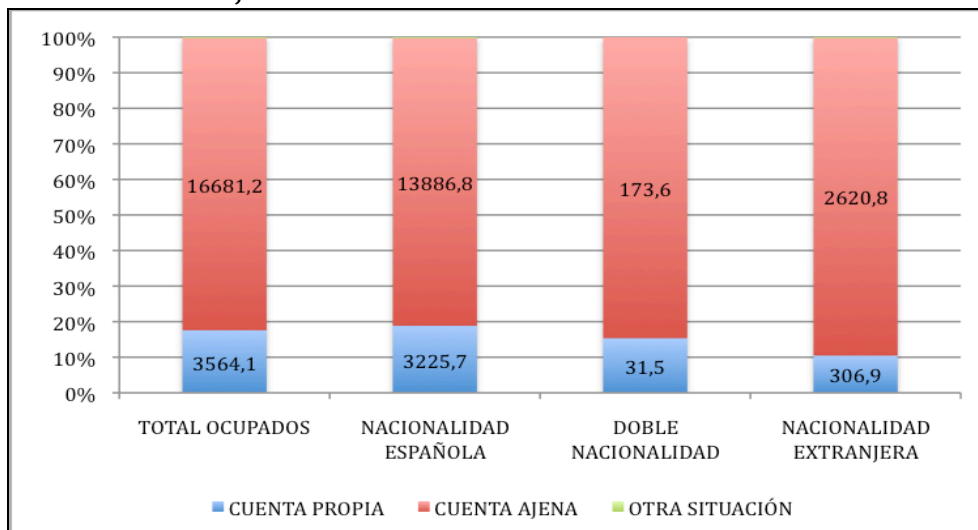
Estos datos nos facilitan, no obstante, únicamente una aproximación parcial e incompleta a la relación entre *inmigración* y *empresarialidad*. Por un lado, estarían algo infravalorados al no considerar algunas figuras de trabajo por cuenta propia presentes, por ejemplo, en el régimen de empleados del hogar o en el agrario. Por otro lado, tal y como ya señalamos, la participación en una *economía «étnica»* no tiene porqué efectuarse únicamente por cuenta propia, sino que también se puede participar en la misma en calidad de asalariado en los negocios de otros *paisanos*. A pesar de estas limitaciones, estos datos nos permiten tener una visión de conjunto (aunque sea aproximada) del distinto (y escaso, salvo en el caso de los chinos) peso que tiene el trabajo por cuenta propia entre los diferentes colectivos inmigrantes como estrategia de incorporación al mercado de trabajo, algo que contrasta claramente, como estamos viendo, con los extranjeros no inmigrantes. Dicha tendencia podría ser apreciada con especial nitidez a partir de la comparación de la distribución en los distintos regímenes de la Seguridad Social de los extranjeros procedentes de los países de la Unión Europea (y de sus distintas ampliaciones) con respecto al resto de países [TABLA 7.15].

Un rápido recorrido por estos datos nos permite constatar, en primer lugar, la primacía del régimen general de la Seguridad Social en todos los casos, siempre con porcentajes que se sitúan en torno al 70% del total. En segundo lugar, cabría destacar una presencia del trabajo por cuenta propia claramente superior entre los ciudadanos procedentes del conjunto de la Unión Europea (20,7% del total de afiliados procedentes de estos mismos países, frente al 7,2% de los procedentes del resto de países), así como una menor presencia por su parte en regímenes como el de empleados de hogar (un 3,3% entre los ciudadanos del conjunto de la Unión Europea, frente al 12,0% para los ciudadanos del resto de países). Esta radiografía básica muta considerablemente si desagregamos los datos dentro de la propia Unión Europea (U.E.) entre los países más desarrollados de la misma (UE-15) y aquellos otros países de más reciente incorporación a la Unión Europea (Rumania, Bulgaria, Estonia, Lituania, Polonia...), procedentes en su mayoría de la denominada Europa del Este y enmarcables, en mayor medida, por su nivel de desarrollo socio-económico y su posición en el orden político mundial, en el estatuto social de inmigrantes al que aquí venimos haciendo referencia [Cf. Anexo I].

---

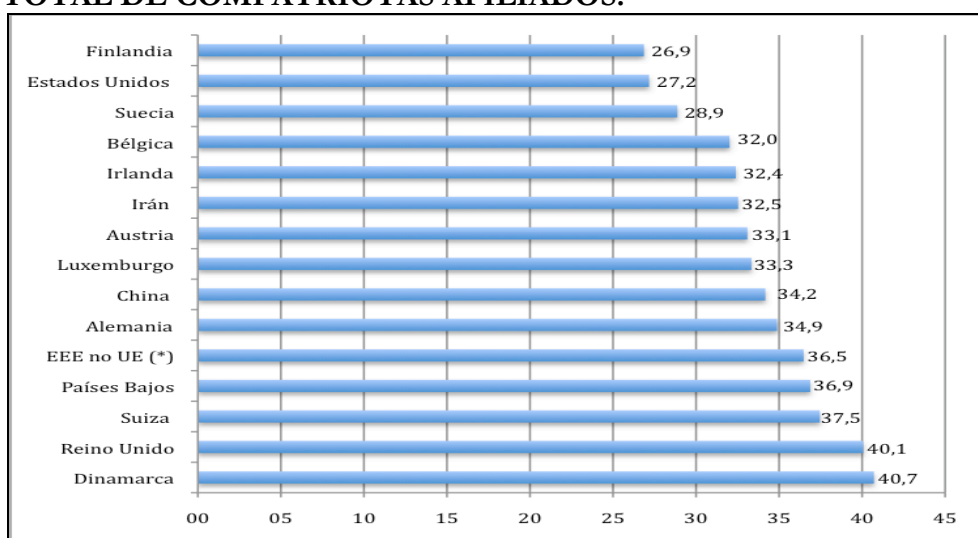
<sup>398</sup> El peso del trabajo por cuenta propia (según afiliaciones al Régimen de Autónomos) dentro de otras nacionalidades extranjeras significativas en Lavapiés y, en general, en España serían, por ejemplo, según datos de la EPA-2.008: Rumania (17,8%), Bangladesh (16,6%), India (16,5%), Pakistán (15,2%), Argentina (12,3%), Polonia (11%), Marruecos (5,6%), Senegal (5,4%), Colombia (4,4%), República Dominicana (3,3%), Ecuador (2,7%), Perú (2,5%), Bolivia (1,7%), etc.

**FIGURA 7.4. OCUPADOS POR NACIONALIDAD Y SITUACIÓN PROFESIONAL, 2.008.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de los resultados anuales de la *Encuesta de Población Activa* del INE correspondientes al año 2.008. Unidad: Miles de personas y porcentaje

**FIGURA 7.5. AFILIADOS EXTRANJEROS AL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS POR NACIONALIDAD. PESO RELATIVO SOBRE TOTAL DE COMPATRIOTAS AFILIADOS.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Seguridad Social. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Datos a 31 de diciembre de 2.008. Unidades: Porcentaje.  
(\*) Países del Espacio Económico Europeo no pertenecientes a la Unión Europea: Islandia, Noruega y Liechtenstein.

Establecida esta diferenciación [TABLA 7.15] podemos constatar que el trabajo por cuenta propia como alternativa de incorporación al mercado de trabajo español es notablemente más real entre los ciudadanos de la UE-15 (donde los afiliados al régimen de autónomos suponen el 26,2% de todas las altas) que entre aquellos que proceden de países de las ampliaciones más recientes (donde el peso del trabajo por cuenta propia en el total de las altas es del 15,7%). Dicho porcentaje es, no obstante, superior entre los países de las ampliaciones de la Unión Europea que entre los países que no son de la UE (7,2%), todos ellos, en su mayoría, «países productores de inmigrantes»

desde el punto de vista de la sociedad española. Por otro lado, el peso de otros regímenes de la Seguridad Social con fuerte presencia de extranjeros inmigrantes –como podrían ser los regímenes agrarios y de empleados del hogar– se desploman en el caso de los ciudadanos procedentes de países de la UE-15, representando tan sólo un 2,5% y un 0,6% respectivamente, mientras que en el caso de las personas procedentes de la ampliación de la UE alcanzaban porcentajes del 17,2% y del 5,7% respectivamente<sup>399</sup>.

**TABLA 7.15. EXTRANJEROS EN ALTA LABORAL POR REGIONES DE PROCEDENCIA Y RÉGIMENES DE LA SEGURIDAD SOCIAL.**

	GENERAL	AUTÓNOMOS	AGRARIO	MAR	CARBÓN	HOJAR	TOTAL
TOTAL U.E. (27)*	415.200	131.319	64.281	952	637	20.612	633.001
	<b>65,6</b>	<b>20,7</b>	<b>10,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>3,3</b>	<b>100,0</b>
TOTAL UE (15)*	214530	79782	7723	794	50	1857	304736
	<b>70,4</b>	<b>26,2</b>	<b>2,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,6</b>	<b>100,0</b>
TOTAL AMPLIA- CIÓN UE*	2.00670	51537	56558	158	587	18755	328265
	<b>61,1</b>	<b>15,7</b>	<b>17,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>5,7</b>	<b>100,0</b>
TOTAL PAÍSES NO U.E.	867.943	90.290	138.341	2.886	30	149.732	1.249.222
	<b>69,5</b>	<b>7,2</b>	<b>11,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>12,0</b>	<b>100,0</b>
TOTAL PAISES	1.283.143	221.609	202.622	3.838	667	170.344	1.882.223
	<b>68,2</b>	<b>11,8</b>	<b>10,8</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>9,1</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Seguridad Social. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Datos a 31-12-2008. Unidades: personas y porcentaje.

\* Datos relativos a España no incluidos.

\*\* Los países que forman parte de la ampliación de la UE de 15 a 27 Estados serían: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Bulgaria y Rumania.

Así pues, resulta llamativo que cuando se habla de trabajo por cuenta propia de la población extranjera o cuando se investigan las economías «étnicas» en España (y creemos que sería igualmente aplicable al resto de Europa) se piense (cierto es que no sin razón) en casos como, por ejemplo, el del colectivo chino. Sin embargo, los datos que aquí hemos presentado sugieren que, para estudiar las economías «étnicas» (asumiendo que la clave explicativa del fenómeno abordado estuviera en «lo étnico»), habría grupos «étnicos» mucho más significativos y relevantes estadísticamente hablando, aunque mucho menos (o nada) marcados *étnicamente* en la sociedad de llegada (aunque no por ello menos «minoría étnica» que los chinos o los bangladeshíes en España). Deberíamos, incluso, estudiar, por ejemplo, a los propios españoles (Madrid está lleno de pensiones vasco-leonesas, bares gallegos y asturianos, extremeños, etc. ¿constitutivos todos ellos también de sendas economías «étnicas»? y, por supuesto, dedicarnos a investigar las actividades de buena parte de los colectivos nacionales definidos socialmente como no inmigrantes y étnicamente no mar-

<sup>399</sup> Entre los extranjeros procedentes de los países no pertenecientes a la Unión Europea los porcentajes registrados en estos sectores eran del 11,1% en el régimen agrario y del 12,0% en el de empleados del hogar, confirmando así cierta «especialización» de los inmigrantes procedentes de los países de la Europa del Este en el sector agrícola, desplazando de este modo a otros colectivos tradicionalmente empleados en el campo español (marroquíes, por ejemplo).

cados (daneses, británicos, alemanes, norteamericanos, etc.)<sup>400</sup>. Por lo tanto, como enseguida veremos, de cara a explicar la empresariedad «étnica» en Lavapiés y en España, deberíamos atender a la construcción de perfiles y trayectorias laborales diferenciadas en función de los distintos regímenes jurídicos de gestión de la fuerza de trabajo extranjera en España, es decir, en función de la diferenciación de estatutos sociales y de *disponibilidades para el empleo* heterogéneas que se derivarían de esta distinción en las modalidades de *extranjería* y que terminarían por configurar trayectorias laborales «para inmigrantes».

### *La legislación de extranjería como elemento regulador de la fuerza de trabajo de origen inmigrante*

Las colectividades e instituciones contemporáneas en las que participamos, en mayor o menor medida, buena parte de la población del planeta, se articulan, de forma creciente, en torno a una regulación y gestión ampliada de las distintas modalidades de formación, uso y movilización del conjunto de la fuerza de trabajo. Es decir, en torno a una gestión (socialmente definida) de la fuerza de trabajo basada en los distintos mecanismos, tiempos e instituciones que conforman el *salariado*. La regulación, a diferentes niveles y desde distintas estancias, de los flujos migratorios y, en general, de los movimientos de población que se registran hoy en todo el planeta debe ser puesta en relación, por lo tanto, con esta regulación ampliada del *salariado* a la que estamos refiriéndonos. En España, por ejemplo, resulta cada vez más difícil desligar las políticas laborales y formativas de las políticas de extranjería si lo que queremos es analizar la dinámica del conjunto de la fuerza de trabajo. La regulación de la fuerza de trabajo de nacionalidad extranjera en nuestro país desempeña, desde este punto de vista, un papel fundamental (cuantitativa y cualitativamente hablando) en los procesos de gestión del conjunto de la fuerza de trabajo a los que estamos haciendo referencia y, en este sentido, la legislación de extranjería constituye, entre otras cosas, un instrumento clave (por supuesto que no el único, ni siquiera para los extranjeros) para la regulación del mercado de trabajo en nuestro país.

Dicho esto, cabe pues imaginar que, desde el primer momento, las modalidades de movilización y uso de la fuerza de trabajo de origen extranjero en nuestro país se encuentran en gran medida determinadas por el entramado de normas (de naturaleza y jerarquía diferente) que constituyen la legislación de *extranjería*. No pretendemos realizar aquí un análisis detallado de los distintos y variados mecanismos de regulación de los flujos migratorios, pues se trata de una tarea que des-

---

<sup>400</sup> Actividades y colectivos, en definitiva, que, por otro lado, no suelen ser vistos, ni pensados, en términos de peligro —de mafia, de «invasión» o como factor de desplazamiento de las poblaciones autóctonas, por ejemplo— como sí ocurre con los colectivos étnicamente marcados (el caso de los chinos es, en este sentido, quizá el más paradigmático). Y este hecho en sí mismo ¿no debería llamar nuestra atención como investigadores sobre los problemas de «etnificar» los procesos sociales (y su explicación) por el mero hecho de que intervengan en ellos grupos étnicos diferenciados? Una vez más nos acecha la misma pregunta de fondo: ¿se encuentra la clave de las economías «étnicas», precisamente, en su dimensión *étnica* (mente marcada)?

borda ampliamente los objetivos y necesidades de esta investigación<sup>401</sup>. Nos limitaremos, por tanto, a destacar algunos elementos de la legislación vigente en materia de extranjería que creemos que son importantes para explicar la configuración de trayectorias laborales diferenciadas entre los distintos colectivos extranjeros, tal y como hemos señalado previamente. Con ello, creemos que estaremos en mejores condiciones para clarificar (mínimamente) la cuestión del trabajo por cuenta propia de los inmigrantes en Lavapiés (y en España).

Como es de sobra conocido, en España, las actividades económicas de los extranjeros, ya sean por cuenta propia o por cuenta ajena, están reguladas, básicamente, a partir de dos marcos normativos diferentes (el *régimen comunitario* y el *régimen general*) cuya aplicación depende del país de origen de la persona extranjera<sup>402</sup>. El *régimen comunitario* se aplica a los ciudadanos procedentes de Estados miembros de la Unión Europea, a los países no integrados en la Unión Europea pero pertenecientes al *Espacio Económico Europeo* (Islandia, Noruega y Liechtenstein), así como a los ciudadanos procedentes de Suiza<sup>403</sup>. El *régimen general* es de aplicación para el resto de extranjeros, es decir, a la mayor parte de aquellos a los que atribuiremos el estatuto social de «inmigrantes» (aunque no sólo a ellos).

Por ejemplo, si cogemos los datos facilitados por la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración (a 31 de marzo de 2.009) sobre extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor y los desagregamos por nacionalidad, comprobaremos que dentro de las personas extranjeras a las que se ha aplicado el *régimen general* apenas hay ciudadanos procedentes de países «ricos» o «desarrollados» a los que difícilmente consideraríamos en España como «productores de inmigrantes» (Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Israel y Nueva Zelanda en este caso). Así, de los 2.435.877 extranjeros a los que se ha aplicado el *régimen general*, únicamente 14.771 (el 0,6%)

---

<sup>401</sup> Un análisis más detallado de las políticas migratorias y de los mecanismos reguladores de las distintas presencias extranjeras en las sociedades occidentales modernas puede verse, por ejemplo, en: [COLECTIVO IOÉ, 1.999b: 124 y ss.], [DE LUCAS, 2.002, 2.003 y 2.006] o [DE LUCAS, PEÑA y SOLANES, 2.001].

<sup>402</sup> El *régimen comunitario* fue el aplicado al 45,8% de los 4.495.349 de extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor a 31 de marzo de 2.009 (datos procedentes de la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración). Un desarrollo más detallado del *régimen comunitario* puede verse en el *Real Decreto 240/2.007*, de 16 de febrero, sobre *Entrada, libre circulación y residencia en España de ciudadanos de los Estados miembros de la Unión Europea y de otros Estados parte en el Acuerdo sobre Espacio Económico Europeo*. Por otro lado, según estos mismos datos de la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, el *régimen general* se aplicó al 54,2% de los extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor. En el momento en que estamos redactando este trabajo se espera la aprobación inminente en el Congreso de los Diputados del *Proyecto de Ley Orgánica de reforma de la Ley Orgánica 4/2.000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*, que constituirá la cuarta reforma de la principal ley de extranjería vigente en nuestro país (las anteriores fueron: la Ley Orgánica 8/2.000 de 22 de diciembre, la Ley Orgánica 11/2.003 de 29 de septiembre y la Ley Orgánica 14/2.003, de 20 de noviembre). Aunque sí en otros aspectos, el anteproyecto presentado en el Congreso no parece implicar, no obstante, cambios sustantivos y de fondo en lo que se refiere a los modos de regular las prestaciones laborales de los extranjeros en España, por lo que en este apartado vamos a basarnos en el mucho más detallado y extenso *Real Decreto 2393/2.004* de 30 de diciembre (el último Reglamento aprobado de la Ley Orgánica 4/2.000 y sus modificaciones), señalando, cuando sea oportuno, las modificaciones que serán incorporadas con la nueva reforma prevista.

<sup>403</sup> Hasta el 31 de diciembre de 2.008 existían dos excepciones en España a la aplicación de la libertad de circulación, residencia y trabajo prevista en el *régimen comunitario* para los ciudadanos de la Unión Europea: la de los extranjeros procedentes de Bulgaria y la de los procedentes de Rumania. Abordaremos más abajo las implicaciones de esta excepción con algo más de detalle.

pertenecerían a estos países ricos. Curiosamente, al 46,1% de los extranjeros de estos países se les ha aplicado el *régimen comunitario* (por las distintas excepciones reconocidas en la legislación de extranjería española), pese a que dichas nacionalidades están formalmente incluidas en el *régimen general*. Por supuesto, esto mismo también ocurrió con un buen número de ciudadanos que, a los ojos de la sociedad española, provendrían de países «productores de inmigrantes», aunque en un porcentaje muy inferior: en el caso del 17,7% de los latinoamericanos; en el 13,9% de los procedentes de países de la Europa del Este no integrados en la Unión Europea; en el 5% de los africanos; en el 4,9% de los asiáticos (excluyendo a Japón), etc. El *régimen general* de extranjería se configura pues como la normativa reguladora propia (y casi exclusiva) de los extranjeros inmigrantes (algo que se refleja, de hecho, con bastante claridad en el propio contenido normativo de dicho marco regulador).

En lo que se refiere al *régimen comunitario*, éste permite a los extranjeros la realización de actividades económicas, por cuenta propia o ajena, en idénticas condiciones a las del grueso de la población autóctona. Así pues, aunque los extranjeros comunitarios tengan que regularizar su presencia en España (simplemente registrarse como residentes comunitarios en el *Registro Central de Extranjeros*), no requieren de ningún permiso de trabajo previo para llevar a cabo su actividad, sino que están únicamente sujetos a las normas y leyes que regulen dicha actividad, al igual que cualquier otro ciudadano español. Dicho en otras palabras, para los ciudadanos procedentes de estos países (con la excepción señalada de Bulgaria y Rumania hasta el 1 de enero de 2.009) no existen limitaciones de partida motivadas por su condición de *extranjeros* que afecten a la realización de actividades económicas lucrativas: limitaciones en cuanto a los sectores o territorios en los que pueden ocuparse, en relación a tener que demostrar que disponen de una oferta de trabajo y/o de un mínimo de recursos económicos para poder residir legalmente en nuestro país, contar con un permiso –durante 5 años de carácter provisional y condicionado– para residir y trabajar legalmente en España, etc. En definitiva, estos *extranjeros* serían, desde este punto de vista, equiparables a todos los efectos a la población autóctona.

Para los extranjeros no comunitarios (o equiparables) y, como hemos señalado, en particular para aquellos a los que consideraremos extranjeros inmigrantes, será de aplicación el *régimen general* de extranjería, el cual sí establece la necesidad de estar en posesión de un permiso de residencia y trabajo para poder llevar a cabo actividades económicas con fines lucrativos<sup>404</sup>. De manera coherente y solidaria con los principios constitutivos del estatuto social de inmigrante [Cf. Anexo I], el permiso de residencia y trabajo del *régimen general* constituye, al menos en un primer momento,

---

<sup>404</sup> No requerirían permiso de residencia y trabajo los extranjeros que se pudieran acoger a las excepciones señaladas en el artículo 41 de la *Ley 4/2.000*, así como los extranjeros acogidos al derecho de asilo. El peso relativo de estas «excepciones» es pequeño, en cualquier caso, dentro del conjunto de extranjeros sujeto al *régimen general* de extranjería.



una autorización de tipo provisional, condicionada y restringida a una rama concreta de actividad económica y a una región geográfica específica de España (Artículo 49, RD 2393/2.004)<sup>405</sup>.

La concesión de este permiso temporal de residencia y trabajo se encuentra, entonces, supeditada al cumplimiento de varios requisitos. En el caso de que se trate de un permiso de residencia y trabajo por cuenta ajena (claramente mayoritarios entre los extranjeros sujetos al *régimen general* de extranjería<sup>406</sup>) existen distintas condiciones, entre las cuales, para el tema que estamos investigando nos interesa una de ellas particularmente: la consideración de la situación nacional de empleo<sup>407</sup>. Es decir, los permisos de trabajo concedidos por cuenta ajena (la inmensa mayoría) son permisos que, en un primer momento, habilitan únicamente al extranjero a trabajar en determinadas ramas de actividad económica (y en determinadas regiones españolas). ¿Cuáles? Aquellas que, en función de la situación concreta del mercado de trabajo, se consideren como ramas integradas por ocupaciones de difícil cobertura o, lo que es lo mismo, como ramas de actividad en las que no hay en España suficientes trabajadores capacitados o interesados en cubrir la oferta existente de puestos de trabajo<sup>408</sup>.

---

<sup>405</sup> El permiso de residencia y trabajo se concede inicialmente con una validez de un año, renovable posteriormente (bajo ciertas condiciones) por 2 años hasta que el extranjero cumpla un total de 5 años en España y pueda solicitar un permiso de residencia y trabajo permanente que equipararía sus derechos (al menos formalmente) a los de la población autóctona. A 31 de marzo de 2.009, el 60% del total de las autorizaciones concedidas en el régimen general (2.435.877) eran autorizaciones temporales (un 10,62% permisos iniciales) (datos de la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración). Para la renovación del permiso, el trabajador extranjero tendrá que demostrar que continúa la relación laboral o la actividad económica inicial, que ha obtenido una nueva oferta de trabajo o que cumple los requisitos para llevar a cabo una actividad laboral por cuenta propia (Artículos 54 y 62, *Real Decreto 2393/2.004*). De hecho, a diferencia del *régimen comunitario*, en el *régimen general*, salvo excepciones puntuales (como el derecho de asilo o, más recientemente, ser víctima de violencia de género...), la residencia en España está supeditada a la realización de una actividad laboral (por cuenta propia o ajena) o, en su defecto, a la posesión de suficientes recursos económicos para asegurar su manutención y alojamiento. Estas restricciones a la movilidad dentro del mercado de trabajo desaparecerán, al menos formalmente, tras la renovación del permiso inicial una vez transcurrido el primer año de residencia legal en España (Artículo 54, RD 2393/2.004).

<sup>406</sup> Los datos de la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración a 31 de marzo de 2.009 sobre extranjeros con permiso de residencia temporal y trabajo (913.377) señalan que, en el 98,4% de los casos (899.183), la concesión de dichos permisos fue por cuenta ajena.

<sup>407</sup> Esta condición no se aplicaría a las excepciones recogidas en el artículo 40 de la *Ley 4/2.000*. Otros requisitos necesarios para poder obtener el permiso de residencia y trabajo por cuenta ajena serían: ser mayor de 16 años; no poseer antecedentes penales (ni en el país de origen ni en España); no estar en situación irregular en España (el extranjero debe, de hecho, encontrarse en su país de origen para poder tramitar la solicitud del permiso, siendo el empleador quien deberá iniciar dicha solicitud, vía el Ministerio de Trabajo e Inmigración, con anterioridad a la prestación laboral del extranjero); poseer la titulación y/o capacitación requerida para el desempeño del empleo propuesto; que la oferta de empleo se ajuste a la normativa vigente; que la empresa contratante esté inscrita en la Seguridad Social y a corriente de pago con la misma (y que el empresario tenga los recursos económicos suficientes); que se garantice al trabajador una actividad continuada durante el periodo que durará el permiso de trabajo, etc. (Artículos 50 y 51, RD 2393/2.004).

<sup>408</sup> Por ejemplo, según los datos del Observatorio Ocupacional del Servicio Público de Empleo Estatal ([http://www.inem.es/inem/ciudadano/empleo/eures/trabajar\\_espana/guias.html](http://www.inem.es/inem/ciudadano/empleo/eures/trabajar_espana/guias.html), consulta del día 14 de julio de 2.009) las ocupaciones con mayores oportunidades de empleo en España eran: Peones agrícolas; Trabajadores cualificados de la construcción; Mecánicos y Soldadores; Panaderos, Pasteleros y Confiteros; Conductores de camión; Comerciales; Cocineros, Camareros y Personal doméstico. El actual anteproyecto de reforma de la *Ley 4/2.000* añade en el artículo 38, que para definir la situación nacional de empleo se emplearán, además de lo ya apuntado, indicadores estadísticos oficiales. El objetivo explícitamente reconocido en la nueva ley es poder elaborar un *Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura*, que determine qué empleos podrán ser cubiertos con extranjeros. De hecho, en la Exposición de Motivos del anteproyecto (p. 5) se reafirma la voluntad de consolidar la política de inmigración que vincula la llegada de nuevos inmigrantes con las necesidades del mercado de trabajo.

El análisis de la situación del mercado de trabajo y el establecimiento de un *Catálogo de ocupaciones de difícil cobertura* o, dicho de otro modo, la definición del tipo de empleos a los que podrán acceder estos extranjeros, se lleva a cabo, trimestralmente y para cada una de las provincias de España, por medio del *Servicio Público de Empleo Estatal*, tras consulta de la *Comisión Laboral Tripartita de Inmigración*<sup>409</sup>, a partir de los datos (facilitados por los servicios públicos de empleo autonómicos) sobre ofertas presentadas por los empleadores en dichos servicios (Artículo 50, RD 2393/2.004)<sup>410</sup>.

La obtención de un permiso de residencia y trabajo por cuenta ajena podría también lograrse vía el denominado *contingente anual* de trabajadores extranjeros. El contingente es un mecanismo elaborado por el Gobierno mediante el cual se establece, con un año de antelación (pudiendo modificarse según las variaciones del mercado de trabajo), la contratación programada de trabajadores extranjeros que no residen ni se encuentran previamente en España. La elaboración del contingente corresponde a la *Secretaría de Estado de Inmigración*, previa consulta de la *Comisión Laboral Tripartita de Inmigración* y atendiendo a la situación nacional del mercado de trabajo (vía *Servicio Público de Empleo Estatal* y las propias necesidades expresadas por las Comunidades Autónomas). La propuesta del contingente se realiza tras haber recibido las solicitudes de las organizaciones empresariales provinciales y habiendo escuchado las posibles alegaciones aportadas por los sindicatos y las recomendaciones del *Consejo Superior de Política de Inmigración* (artículo 79, RD 2393/2.004).

El primer contingente en España se estableció en el año 1.999, no volviendo a activarse hasta el año 2.002, momento a partir del cual se ha repetido regularmente cada año. El número de autorizaciones gestionadas vía contingente (según los datos facilitados por el propio Ministerio de Trabajo e Inmigración en sus estadísticas sobre autorizaciones concedidas a extranjeros) fueron de 39.545 en 2.004 (el 6,8% del total de autorizaciones concedidas, contingente incluido), 37.198 en 2.005 (3,5%), 83.855 en 2.006 (8,9%), 70.437 en 2.007 (12,5%) y 42.719 en 2.008 (5,6%). Se trata de un programa de contratación de trabajadores extranjeros directamente en sus países de origen (preferentemente en aquellos países con los que España haya firmado acuerdos), según las ofertas genéricas de empleo facilitadas por los empresarios. Unas ofertas de empleo que concretarían su número, ámbitos geográficos y ramas concretas de actividad previamente en función de las necesidades de mano de obra previstas (artículos 77, 78 y 80, RD 2393/2.004)<sup>411</sup>. Un mecanismo, en

---

<sup>409</sup> Esta comisión está compuesta por representantes del Ministerio de Trabajo e Inmigración, así como de las principales organizaciones empresariales y sindicales. Para más detalles véase la *ORDEN TAS/1713/2.005* de 3 de junio, así como el Título IV del nuevo anteproyecto de reforma de la *Ley 4/2.000* donde se reconoce e institucionaliza dicho organismo.

<sup>410</sup> Para que un empleador pudiera contratar a un extranjero en una rama de actividad no considerada de difícil cobertura tendría que acreditar la imposibilidad de cubrir de otro modo dicho puesto, por medio de una certificación del servicio público de empleo en la que se confirme que dicho puesto de trabajo ha sido ofertado y no ha conseguido cubrirse tras un periodo de 15 días (Artículo 50, RD 2393/2.004).

<sup>411</sup> El contingente anual podría, eventualmente, conceder también cierto número de visados para buscar empleo en España para descendientes de españoles o restringidos a determinadas ramas de actividad y ocupaciones del mercado de trabajo (allí donde existan puestos de difícil cobertura), así como para determinados ámbitos territoriales. Si en los tres meses de duración del visado no se hubiese encontrado empleo, los extranjeros estarían obligados a abandonar el país (artículos 78 y 81, RD 2393/2.004).

definitiva, que se pretende más eficaz y flexible a la hora de adecuar la presencia de mano de obra extranjera a las necesidades cambiantes del mercado de trabajo y cuyos principios de fondo no son muy diferentes a lo que ya hemos visto<sup>412</sup>.

No obstante, conviene no confundir las pretensiones reguladoras de la norma con los procesos sociales reales: desde la aprobación de la primera Ley de Extranjería en 1.985, en España se han llevado a cabo, tanto con gobiernos de «izquierdas» como de «derechas», un total de 6 regularizaciones masivas de inmigrantes «sin papeles» (1.986, 1.991, 1.996, 2.001, 2.002 y 2.005), de manera que la regulación de los flujos migratorios en España parece menos «ordenada» de lo que cabría suponer atendiendo a la norma jurídica. Es más, el reconocimiento por parte del *Reglamento de la Ley de Extranjería* vigente de dos mecanismos de incorporación para los trabajadores en situación irregular (uno coyuntural: las regularizaciones; y otro de carácter permanente: el denominado «arraigo laboral») conlleva la asunción implícita por parte de las autoridades de que no es posible canalizar enteramente los flujos migratorios laborales a través de mecanismos de entrada regularizados [ACTIS y ESTEBAN, 2.007: 218]<sup>413</sup>. Creemos que sería posible trasladar aquí la reflexión que efectúa Sayad [1.990: 13-14] a propósito de la inmigración contemporánea, en concreto cuando señala que ésta constituye un fenómeno cuya naturaleza eminentemente política (que pone en el centro del debate la cuestión de la ciudadanía, la soberanía, etc.) es sistemática y radicalmente negada (reduciéndola, por ejemplo, a un fenómeno de orden meramente económico) y que, por ello, ni hay, ni puede haber, política de *inmigración*, sino tan sólo reglamentación de la *inmigración* y, posteriormente, administración de la población reagrupada.

Así pues, que la incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo esté fuertemente estructurada y canalizada no significa que dicha regulación se efectúe exclusivamente por medio de la legislación de *extranjería* existente o mediante otros tipos de legislaciones. Es decir, no significa que la regulación se efectúe, exclusiva o principalmente, mediante marcos y principios de carácter normativo.

---

<sup>412</sup> Junto a estas modalidades de incorporación al mercado de trabajo por cuenta ajena que acabamos de señalar existen otros tipos de permiso de trabajo por cuenta ajena: permisos destinados explícitamente a actividades de duración determinada y que permitirían a los extranjeros realizar actividades de temporada o campaña, para la construcción de infraestructuras, para la realización de prácticas profesionales, actuaciones artísticas, etc. no pudiendo en ningún caso superar el año de duración (Sección 2ª del RD 2393/2.004); los permisos de residencia y trabajo para prestaciones transnacionales de servicios (Sección 4ª del RD 2393/2.004), permisos de trabajo para trabajadores transfronterizos (Título VI del RD 2393/2.004), las actividades de investigación no remuneradas (Título VII del RD 2393/2.004), etc. Dado el escaso peso de estas figuras, hemos optado por no considerarlas aquí: por ejemplo, según datos de autorizaciones de trabajo a extranjeros del Ministerio de Trabajo e Inmigración, en 2.007 las autorizaciones concedidas a trabajadores transfronterizos representaron el 0,2% del total de autorizaciones de trabajo concedidas, las autorizaciones por actividades temporales o de campaña fueron el 0,5%, etc.

<sup>413</sup> La figura del *arraigo laboral* posibilitaría regularizar a los inmigrantes que acrediten llevar al menos dos años de estancia continuada en el país y un año de relación laboral (ilegal) demostrable. Para poder acogerse a esta fórmula el inmigrante deberá, eso sí, denunciar a sus empleadores de cara a poder justificar la existencia del vínculo laboral, lo que, como señalan Actis y Esteban [2.007: 218], supone, en sí mismo, un serio riesgo de disolución de dicho vínculo laboral, además de presuponer que el empleo irregular y el aumento del recurso a los *sin papeles* serían explicables únicamente como consecuencia de la «mala voluntad» de los empresarios y no por causas estructurales que harían inviables determinados tipos de empleos y empresas si estuvieran regularizados.

La presencia real de la fuerza de trabajo inmigrante en el mercado de trabajo español no depende únicamente de la *situación nacional del empleo* definida (previa y consensuadamente) por medio de un *catálogo de ocupaciones de difícil cobertura*. Dicho en otras palabras, los inmigrantes no van a ocupar únicamente los nichos de empleo «vacíos» o abandonados previamente por la fuerza de trabajo «autóctona» o ya residente en el territorio, sino que van también a generarlos y a transformar el mercado de trabajo. Por lo tanto, la fuerza de trabajo inmigrante no sólo se adecuará a la situación nacional del empleo existente, sino que su presencia (real o potencial) en el territorio, su existencia como «recurso» disponible para las empresas, contribuirá a definir, condicionar y transformar en poco tiempo dicha situación «nacional» de empleo. Y es que, como veremos con la cualificación, no debemos presuponer que la asignación de trabajadores a puestos de trabajo responde a un principio de mera adecuación de los primeros a las características técnicas previamente definidas de los segundos, sino que nos encontraríamos, más bien, ante una definición y delimitación de los empleos en función del tipo y cantidad de fuerza de trabajo disponible [ROLLE, 1.973 y 1.988].

**TABLA 7.16. REQUISITOS PARA SOLICITAR EL PERMISO DE RESIDENCIA Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA.**

- 
- i) Cumplir con las condiciones que la legislación vigente imponga de manera general a la realización de actividades por cuenta propia.

---

  - ii) Poseer la cualificación requerida o experiencia acreditada necesaria para el ejercicio de la actividad profesional prevista (con la titulación debidamente homologada cuando el desempeño de la profesión así lo requiera), así como estar colegiado cuando el ejercicio de la profesión lo requiera.

---

  - iii) Acreditar que la inversión efectuada es suficiente para poder desempeñar la actividad por cuenta propia prevista (o bien demostrar que se cuenta con el apoyo de instituciones financieras o de otra naturaleza), así como el posible impacto en la creación de empleo que tendrá la iniciativa proyectada<sup>414</sup>. Se deberá también demostrar que la actividad por cuenta propia prevista producirá, desde el primer año, los recursos económicos suficientes al menos para la manutención y alojamiento de su responsable una vez deducidos los gastos necesarios para el mantenimiento de la actividad.

---

  - iv) Carecer de antecedentes penales.

---

  - v) No encontrarse en situación irregular en España (el solicitante tiene que iniciar todo este proceso él mismo desde su país de origen en la oficina consular correspondiente).

---

  - vi) Presentar una relación de las autorizaciones o licencias necesarias para el establecimiento de la actividad por cuenta propia en España, indicando la situación en la que se encuentran los trámites para su consecución, incluyendo en su caso los certificados de las solicitudes ante los organismos correspondientes.

---

Fuente: elaboración propia a partir del RD 2393/2.004 (artículos 58 y 59).

En cuanto a la obtención de permisos de residencia y trabajo por cuenta propia, posibilidad contemplada formalmente en el *régimen general* de extranjería, debemos destacar que se trata también de un proceso condicionado [TABLA 7.16] que, al igual que en el caso anterior, daría lugar, en un primer momento, a permisos provisionales y circunscritos a determinadas ramas de actividad y ámbitos territoriales concretos. La dificultad (y el carácter disuasorio) del cumplimiento de estos requisitos para muchos extranjeros (la mayoría inmigrantes) se refleja, por ejemplo, en el hecho de que el Ministerio de Trabajo e Inmigración se haya visto obligado a emitir recientemente

---

<sup>414</sup> Hasta hace relativamente poco, el escaso impacto (positivo) sobre el empleo nacional de muchas de estas iniciativas por cuenta propia ha sido empleado en ocasiones como un argumento para la no concesión o renovación de permisos de residencia y trabajo por cuenta propia a extranjeros de origen inmigrante. Véanse algunos ejemplos en [TRINIDAD, 2.003: 75 y ss.]

una serie de instrucciones orientadas a facilitar, en alguna medida, la acreditación de los requisitos exigidos<sup>415</sup>.

Estas recomendaciones van en la línea de reconocer que, frente a algunos requisitos de más fácil acreditación (estar o no colegiado, contar o no con las licencias requeridas para el negocio, poseer o no la titulación exigida, carecer de antecedentes penales, no estar en situación irregular en España, etc.), hay otros que exigirían un informe técnico cuya valoración objetiva, en cualquier caso, sería mucho más difícil: poseer las competencias suficientes para el ejercicio de la profesión, acreditar que la inversión prevista es la necesaria para el éxito del negocio, determinar cuál será el impacto del mismo en la creación de empleo, demostrar que el negocio previsto generará los recursos suficientes para el mantenimiento de su responsable, etc. Pese a esta dificultad, el Ministerio sigue considerando necesario acreditar estos requisitos de más difícil objetivación, pero recomienda a sus funcionarios que no hagan de tales requisitos el principal obstáculo a la hora de obtener el permiso de residencia y trabajo por cuenta propia (siempre y cuando se cumplan, lógicamente, las restantes obligaciones). De cara a la acreditación de estos requisitos menos objetivables, el Ministerio propone considerarlos como acreditados si, a la hora de presentar la solicitud de permiso de residencia y trabajo por cuenta propia, se adjunta «un informe de valoración emitido por entidades u organizaciones públicas o privadas de reconocida solvencia y prestigio, que acredite, a juicio de dicha entidad u organización, la viabilidad del proyecto» (*Instrucción DGI/SGRJ/05/2.007*, p. 2)<sup>416</sup>.

En cualquier caso, independientemente del efecto positivo que estas nuevas directrices puedan eventualmente estar teniendo a la hora de facilitar, desde el primer momento (autorización inicial), la incorporación por cuenta propia de los extranjeros no comunitarios, los requisitos exigidos siguen siendo en gran medida disuasorios para una persona extranjera que resida e inicie los trámites desde su país de origen, tal y como exige el *RD 2393/2.004*<sup>417</sup>. Por ejemplo, salvo en el caso de personas extranjeras con amplia experiencia y recursos, cumplir, simplemente, con los requisitos legales y administrativos de carácter general para la constitución de una empresa [TA-

<sup>415</sup> Véase, por ejemplo, la *Instrucción DGI/SGRJ/05/2.007*, de 29 de junio, así como las *Addenda* n° 1 y 2 posteriormente añadidas a la misma. Estas recomendaciones contenidas en la Instrucción, aunque de aplicación general, estarían especialmente dirigidas a: i) quienes soliciten autorizaciones de residencia temporal por razones de arraigo social y aleguen que los medios de vida dependen de una actividad a desarrollar por cuenta propia; ii) quienes soliciten una modificación de la situación de residencia a la situación de residencia y trabajo por cuenta propia; iii) quienes soliciten la compatibilidad entre situaciones laborales por cuenta propia y cuenta ajena; y iv) quienes soliciten la modificación de la situación de residencia y trabajo por cuenta ajena a la de residencia y trabajo por cuenta propia (*Instrucción DGI/SGRJ/05/2.007*, p. 3). Un análisis (y crítica) del carácter disuasorio de la legislación que regula las actividades económicas por cuenta propia de los extranjeros no comunitarios puede verse en [TRINIDAD, 2.003: 83 y ss.]

<sup>416</sup> Dicho informe tendrá que hacer mención a los requisitos de más difícil objetivación y, más específicamente, a las fuentes de financiación con las que cuenta el proyecto (para más detalles del contenido posible de dichos informes véase la *Instrucción DGI/SGRJ/05/2.007*). No obstante, para que los informes sean considerados válidos, las entidades u organizaciones que los emitan tendrán que haber establecido previamente un convenio al respecto con el Ministerio. Algunas de las organizaciones que cuentan con convenios en este sentido son, por ejemplo: la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA), la Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español (CIAE), la Asociación Nacional de Empresarios y Profesionales Autónomos (ASNEPA) y la Organización de Profesionales y Autónomos (OPA) (*Instrucción DGI/SGRJ/05/2.007* y *Addenda* n° 1 y n° 2).

<sup>417</sup> Una crítica en este sentido, elaborada desde una perspectiva jurídica y centrada en la normativa reguladora del trabajo por cuenta propia de los extranjeros existente en España en 2.003, puede leerse en [TRINIDAD, 2.003].

BLA 7.17], para alguien no familiarizado con nuestra administración y que se encuentre residiendo fuera de España constituye una tarea harto complicada, por no decir que casi imposible.

**TABLA 7.17. REQUISITOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN LA COMUNIDAD DE MADRID<sup>418</sup>.**

<b>Requisitos de tipo general</b>
1) Certificación negativa del nombre en el Registro Mercantil Central o en el Registro de Cooperativas
2) Realización de Escritura Pública vía notario
3) Calificación como Sociedad Laboral o Sociedad Cooperativa (cuando sean estas las formas jurídicas propuestas)
4) Obtención del Código de Identificación Fiscal vía la Agencia Estatal de la Administración Tributaria
5) Pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
6) Registro de la empresa en el Registro Administrativo de Sociedades Laborales y en el Registro Mercantil o en el Registro de Cooperativas
<b>Requisitos ante distintas estancias del Ministerio de Economía y Hacienda</b>
7) Obtener una Declaración Censal (declaración de comienzo, modificación o cese de actividades)
8) Realizar la declaración de Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas
9) Solicitar, en el caso de los empresarios individuales o empresas que sean personas físicas, Libros de Hacienda en los que se reflejarán las distintas operaciones empresariales
<b>Requisitos ante distintos organismos pertenecientes al Ministerio de Trabajo e Inmigración</b>
10) Inscribir la empresa a la Seguridad Social (número patronal) en el caso de que se contrate algún trabajador
11) Inscribirse en el Régimen de Autónomos e inscribir en el Régimen General (si procede) a los trabajadores asalariados de la empresa
12) Comunicar la Apertura del Centro de Trabajo
13) Adquirir y legalizar el Libro de Visitas
<b>Requisitos ante la Administración local</b>
14) Obtener una Licencia de Obras en caso de que haya que efectuar alguna modificación en el local
15) Obtener una Licencia de Actividades e Instalaciones que certifique la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica aplicable
16) Solicitar, obtenida la Licencia de Actividades, una Licencia de Funcionamiento para actividades calificadas
17) Solicitar (si procede) el cambio de titularidad del negocio
18) Solicitar (si procede) el cambio de actividad del negocio
<b>Requisitos específicos según tipo de actividad a realizar</b>
19) Autorización de apertura específica en el sector de la hostelería, inscripción en el Registro Industrial en el caso de actividades industriales, Documento de calificación empresarial para las empresas ligadas a la construcción, licencia específica para la agencias de viajes, realización de una formación en higiene alimentaria en el caso de las personas físicas dedicadas a la manipulación directa de alimentos, etc.

Fuente: elaboración propia a partir de [INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO, 2.005: 72-80].

En definitiva, aunque formalmente posible, la obtención de permisos iniciales de residencia y trabajo por cuenta propia para los extranjeros (inmigrantes) del *régimen general* suele resultar de difícil realización. Como posible confirmación indirecta de dicha dificultad podemos señalar que, según los datos de autorizaciones a extranjeros procedentes del Ministerio de Trabajo e Inmigración, mientras que las solicitudes de autorizaciones iniciales por cuenta ajena representaban el 47,8% del total de solicitudes por cuenta ajena en 2.007, las solicitudes de autorizaciones iniciales

<sup>418</sup> En el caso de los autónomos el proceso es algo más sencillo y algunos de estos pasos podrán ser prescindibles. Los requisitos para los autónomos serían, básicamente: 1) Obtención de la declaración censal y solicitud del Número de Identificación Fiscal; 2) Alta en el Impuesto de Actividades Económicas; 3) Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos; 4) Inscripción de la empresa en la Tesorería General de la Seguridad Social; 5) Licencia de apertura y licencia de obras en el caso de que la actividad se desarrolle en algún local o establecimiento; 6) Afiliación y alta de los trabajadores (en el caso de que se disponga de asalariados); 7) Comunicación de apertura del centro de trabajo; y 8) Solicitud y sellado del libro de visitas [FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE AUTÓNOMOS, 2.008].

por cuenta propia supusieron únicamente el 6,6% del total de solicitudes registradas por cuenta propia en 2.007.

Estos datos parecen confirmar parcialmente que, para muchos extranjeros inmigrantes empleados por cuenta propia, el acceso a esta modalidad de empleo no suele realizarse de forma inmediata desde la primera autorización, sino que puede resultar más «sencillo», por ejemplo, tratar de obtener un permiso de residencia y trabajo por cuenta ajena y solicitar su modificación en uno de cuenta propia en el momento de la renovación (una vez transcurrido un año)<sup>419</sup>.

Esta última estrategia a la que estamos refiriéndonos podría ser más accesible para el extranjero en la medida en que se encontraría ya residiendo en España, podría contar con un mayor grado de conocimiento sobre el funcionamiento de las administraciones y, en definitiva, disponer de mayores «facilidades» para cumplir con los requisitos exigidos. Dicha estrategia le permitiría, además, acumular un pequeño capital con el que comenzar el negocio cuando se trata de iniciativas modestas (la mayoría de las llevadas a cabo en Madrid por los inmigrantes como ya señalamos). En cualquier caso, lo que sí parece confirmarse es el carácter disuasorio de la regulación de las actividades por cuenta propia en el caso de la normativa aplicable a los extranjeros inmigrantes, sobre todo en comparación a la normativa que encontramos entre los extranjeros no inmigrantes, a los que se equipara en este sentido a la población autóctona.

¿Y PARA ENTERARSE POR EJEMPLO DE TODOS LOS REQUISITOS LEGALES PARA ABRIR UN NEGOCIO CÓMO HACÉIS?

*Pues como no sabemos cómo funciona aquí la mayoría de los senegaleses contactan con un gestor. Todos contactan con un abogado o un gestor. [E-22: Varón, Senegal, trabaja junto a su hermano en un negocio familiar de importación de artesanía de su país]*

ME IMAGINO QUE ABRIR UN COMERCIO EN UN PAÍS QUE NO CONOCES AÚN MUY BIEN, DONDE AÚN NO SABES CÓMO FUNCIONA EL SECTOR, DÓNDE COMPRAR LAS MERCANCÍAS, QUIENES SON LOS PROVEEDORES, ETC., TIENE QUE HACER LAS COSAS DIFÍCILES AL PRINCIPIO ¿CÓMO HACÍAIS PARA SOLUCIONAR ESTAS CUESTIONES? ¿HABÍA PERSONAS O INSTITUCIONES (ESPAÑOLAS O NO) QUE OS INFORMABAN Y AYUDABAN EN ESOS PRIMEROS MOMENTOS?

*Como decía antes, se hacía por medio de la ayuda y la experiencia de amigos, no a través de ninguna institución. Para gestionar cuestiones de impuestos y licencias se hacía por medio de gestores españoles recomendados por otros chinos [E-18: Mujer, China (Taiwán), economista, sus padres regentaban un restaurante de comida china].*

Y LUEGO, PARA EL TEMA ESTE DE TENER QUE PAGAR IMPUESTOS AL AYUNTAMIENTO Y DEMÁS ¿ES MUY COMPLICADO? ¿TÚ TE TIENES QUE DAR DE ALTA COMO AUTÓNOMO...?

*Sí, sí, yo estoy de autónomo. Me he dado de alta un año, desde el primer mes me he dado de alta como autónomo. Estoy como autónomo, sí. Hombre, siempre te ponen pegas: de esto, de esto... Luego te encuentras gente que te ayuda, preguntando a uno y a otro, y abogados y técnicos, ellos saben muchas maneras, qué quieres que te diga, saben más que nosotros. Hombre, al principio cuesta, sí, cuesta, si no sabes nada sí cuesta. Si uno no sabe nada, nada, nada de cómo van las cosas, sí cuesta hacer todo el jaleo, porque hay muchas cosas que no esperábamos. Muchas cosas que para hacer un... Y aparte de eso pues muchas cosas que cuestan dinero para hacerlas, como, por ejemplo, hacer un plano aquí pues cuesta un dinero y luego ya darte de alta en el Ayuntamiento*

<sup>419</sup> Esta posibilidad está contemplada en el artículo 99 del RD 2393/2.004 siempre y cuando se cumplan las condiciones para trabajar por cuenta propia señaladas más arriba y siempre que se tenga constancia de la realización habitual de actividad laboral durante el período de vigencia de la autorización durante un período igual al que correspondería si procediera su renovación. En 2.007, las solicitudes de renovación (primera y segunda) representaron en 2.007 el 93,3% de las solicitudes por cuenta propia frente al 48,6% que representaron entre las de cuenta ajena (datos de autorizaciones a extranjeros procedentes del Ministerio de Trabajo e Inmigración).

<i>también cuesta dinero. Muchas cosas no teníamos ni idea de que existen o de que hay que pagarlas o hacerlas...</i> [E-21: Varón, Marruecos, regenta junto a otro compatriota una carnicería <i>bala</i> ] 
--

### *Una construcción socialmente diferenciada del estatuto de extranjero*

El análisis e impacto de los marcos normativos reguladores de la extranjería en España como uno de los mecanismos reguladores del mercado de trabajo requeriría, sin duda, de mayor atención por nuestra parte, si bien semejante tarea desbordaría con creces el ámbito de esta investigación. Lo que nos interesa destacar de éste rápido recorrido que acabamos de efectuar por la legislación de extranjería es la vigencia de un marco dualizado de gestión de la presencia extranjera y, en último término, de atribución por parte de la sociedad de llegada de distintos estatutos sociales de extranjero. La dualización del marco jurídico de extranjería en torno a dos regímenes diferenciados se correspondería (no exactamente, pero sí a grandes rasgos) con la propia diferenciación entre extranjeros no inmigrantes (*régimen comunitario*) y extranjeros inmigrantes (*régimen general*). Dicha dualización, institucionalmente inducida, de los modos de gestión de la presencia extranjera en un territorio considerado soberano, tiene, creemos, una clara y directa incidencia en la determinación de *disponibilidades* diferenciadas para el empleo, así como de distintas trayectorias laborales entre los extranjeros.

Por ejemplo, ante la desigual presencia que hemos señalado del trabajo por cuenta propia entre los extranjeros no inmigrantes y los extranjeros inmigrantes ¿cómo desvincular dicho fenómeno de la existencia de estos dos marcos jurídicos de extranjería diferenciados y de las desiguales condiciones de actuación económica que estos posibilitan en un caso y otro? El caso de los ciudadanos de origen rumano y búlgaro nos puede servir para ejemplificar la relación existente entre trabajo por cuenta propia y estatutos sociales de extranjería diferenciados. Como avanzábamos más arriba, Bulgaria y Rumania hicieron efectiva su adhesión a la Unión Europea el 1 de enero de 2.007. Sin embargo, la fuerte presencia en los principales países de la Unión de ciudadanos extranjeros (de estatuto inmigrante) procedente de estos países y el temor al «descontrol» de sus flujos de población (y al impacto sobre el mercado de trabajo de dicha «desregulación»), llevó a la Unión Europea a imponer, temporalmente, a estos dos países una suspensión del derecho de libre circulación y trabajo reconocido a los ciudadanos de la Unión Europea<sup>420</sup>.

La duración de esta suspensión (que podía llegar hasta los 7 años) en España fue de 2 años, finalizando la moratoria el 1 de enero de 2.009, momento a partir del cual los ciudadanos rumanos

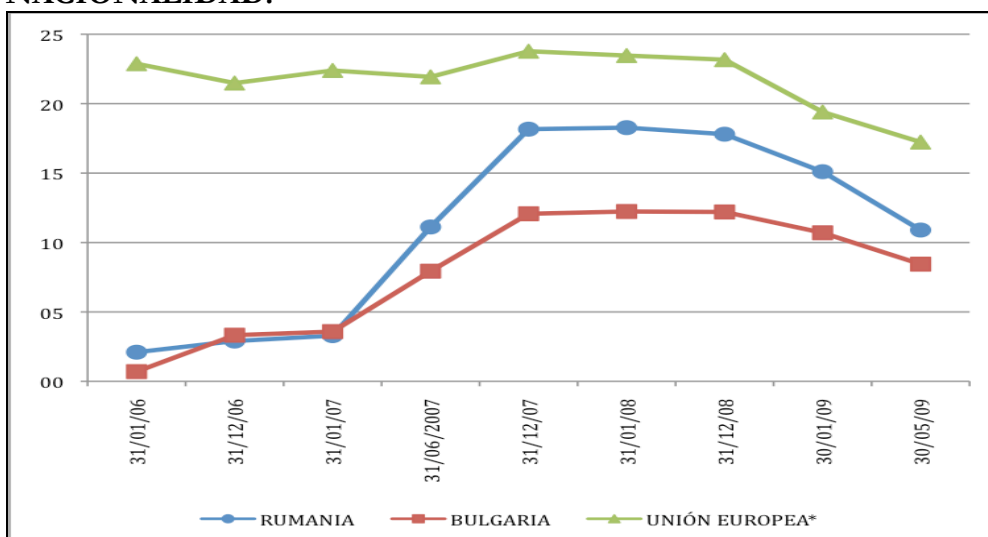
---

<sup>420</sup> Según el Ministerio de Trabajo e Inmigración, a 31 de marzo de 2.009, ambas nacionalidades representaban en España el 85,9% de los extranjeros procedentes de las ampliaciones de la UE-15 y el 47,1% del total de extranjeros procedentes de la UE-27. Los extranjeros procedentes de Bulgaria representaban el 7,8% del conjunto de ciudadanos de la UE residentes en España y el 14,3% de los procedentes de antiguos países del Este de Europa integrados en la Unión Europea, mientras que los procedentes de Rumania (675.481 personas) representaban el 39,3% de los ciudadanos de la Unión Europea residentes en España y el 71,6% de los procedentes de la ampliación a los antiguos países de la Europa del Este.



y búlgaros no necesitan autorización previa para instalarse y trabajar en nuestro país, estando así sujetos plenamente al *régimen comunitario* de extranjería<sup>421</sup>. Sin embargo, en términos prácticos, las directrices previas del Ministerio de Trabajo e Inmigración (véase, por ejemplo, la *Instrucción DGI/SGRJ/05/2.007*) sugirieron aplicar la restricción del *régimen comunitario* de extranjería principalmente a los rumanos y búlgaros que se emplearan por cuenta ajena (la mayoría), permitiendo, de facto, desde el 1 de enero de 2.007 cierta equiparación de quienes lo hacían por cuenta propia a las condiciones del resto de ciudadanos de la Unión Europea. ¿Tuvo dicha transformación de los marcos reguladores de las actividades económicas de los rumanos y búlgaros algún efecto en su «inclinación» hacia el trabajo por cuenta propia?

**FIGURA 7.6. EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS AFILIADOS AL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL SOBRE EL TOTAL DE AFILIADOS DE SU MISMA NACIONALIDAD.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Seguridad Social. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Unidades: porcentaje.

\*Unión Europea sin considerar los afiliados de Rumania y Bulgaria

Los datos sobre afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social de ambas nacionalidades (y el peso de los mismos sobre el conjunto de sus compatriotas afiliados) [FIGURA 7.6] muestran que, por ejemplo, los rumanos que trabajaban por cuenta propia se habían mantenido en torno al 3% hasta enero de 2.007 (momento de su adhesión a la Unión Europea). Desde entonces, en apenas 6 meses, los trabajadores por cuenta propia pasaron a representar un 11,1% del total de rumanos afiliados a la Seguridad Social (un crecimiento de 8 puntos porcentuales en 6 meses) y un 18,2% tan sólo un año después de su incorporación a la Unión Europea (un crecimiento de 15 puntos porcentuales en un año). Algo parecido, aunque de manera algo más moderada, se puede apreciar también en relación a los ciudadanos búlgaros, quienes

<sup>421</sup> Véase para un desarrollo más detallado la *Instrucción DGI/SGRJ/01/2.009*, del 5 de febrero de 2.009, del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

igualmente se movían en porcentajes de afiliados por cuenta propia del 3% hasta enero de 2.007 (3,3% el 31 de diciembre de 2.006), pasando a registrar un 7,9% seis meses después y un 12,1% un año después de su adhesión (crecimientos de 4,6 puntos y de 8,8 puntos).

Así pues, podemos apreciar cómo, dentro de estas nacionalidades sin especial vocación «empresarial» hasta ahora, vamos a encontrarnos, en apenas un año, ante crecimientos notables del trabajo por cuenta propia, cuando la Unión Europea (sin incluir los datos de Rumania y Bulgaria) registraba en ese mismo periodo descensos del peso de los trabajadores por cuenta propia de -2,2 puntos (junio de 2.007) y de -1,3 puntos (diciembre de 2.007) en comparación a diciembre de 2.006 (descartándose así que se tratase de un movimiento alcista del trabajo por cuenta propia generalizable al conjunto de extranjeros procedentes de la Unión Europea)<sup>422</sup>. Se trata de un simple ejemplo, pero creemos que sirve para reafirmar lo que hemos señalado previamente: mientras el *régimen comunitario* no establece trabas específicas en lo que al desarrollo de actividades por cuenta propia se refiere, el *régimen general* sí constituye un mecanismo orientado a satisfacer las necesidades de mano de obra de bajo coste (inmigrante) por parte del mercado de trabajo, un dispositivo encaminado a adecuar la presencia de extranjeros inmigrantes a las necesidades económicas, como bien afirma expresamente el último anteproyecto de reforma de la Ley 4/2.000 actualmente en trámite de aprobación parlamentaria.

Si en el *régimen comunitario* las trabas a la realización de actividades económicas por parte de los extranjeros son las mismas que puedan tener cualquier ciudadano autóctono (limitaciones burocráticas y de carácter administrativo, disponer o no de suficiente capital y formación, estructuras más o menos monopolistas de determinados mercados, etc.), el *régimen general* de extranjería sí parece orientar las actividades económicas de los inmigrantes claramente hacia el trabajo asalariado por cuenta ajena. Es más, dentro del trabajo por cuenta ajena, parece concentrar a la fuerza de trabajo de origen inmigrante en determinadas ramas y sectores de actividad (la hostelería, los trabajos de cuidado y el servicio doméstico, los trabajos asalariados en la agricultura, la construcción...) que terminarán convirtiéndose, a menudo, previa intervención reguladora del Estado y otras administraciones infra y supraestatales, en «empleos para inmigrantes». Es en este escenario donde creemos que cobran sentido las limitaciones a la movilidad en el mercado de trabajo a las que se encuentran sometidos por ley los extranjeros inmigrantes durante el primer año de trabajo en España, así como las dificultades creadas *de facto* para la incorporación inicial por cuenta propia (incorporación que, recordémoslo, también estaría sujeta, en cualquier caso, a determinadas ramas de actividad y provincias). Es también en este contexto en el que habría que analizar la subordinación formal (no siempre real) de las actividades que pueden desarrollar los inmigrantes a la situación

---

<sup>422</sup> La progresiva caída del trabajo por cuenta propia tanto en Rumania y Bulgaria como en la Unión Europea perceptible sobre todo desde enero de 2.009 creemos que sí tendría que ver con un elemento común a todos ellos como sería el impacto de la crisis económica mundial en el empleo y, más concretamente, en el trabajo por cuenta propia.

nacional de empleo y a la elaboración de un *Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura*, el impulso de la contratación a la carta (y por cuenta ajena) en los países de origen vía el denominado *contingente anual*, etc.

Todos estos mecanismos (ausentes, como dijimos, entre los extranjeros no inmigrantes) tienden a canalizar al extranjero inmigrante hacia el trabajo por cuenta ajena y hacia determinadas ramas de actividad progresivamente convertidas en «empleos para inmigrantes»<sup>423</sup>. De ello hemos podido dar cuenta en términos empíricos más arriba al referirnos a la mayor presencia del trabajo por cuenta propia entre los extranjeros no inmigrantes<sup>424</sup> o al señalar la mayor continuidad que existía, en el caso de estos últimos, entre las ramas de actividad del último empleo en sus países de origen y la rama de actividad del primer empleo encontrado en España<sup>425</sup>. Tales diferencias creemos que podrían explicarse, en parte, atendiendo a los contenidos de los marcos jurídicos que regulan las actividades económicas de extranjeros inmigrantes y no inmigrantes y tras haber atendido a las limitaciones a la movilidad laboral que registran los inmigrantes al menos durante su primer año de estancia en nuestro país.

Lo que llama más nuestra atención, sin embargo, es el mantenimiento de dicha descompensación entre inmigrantes y no inmigrantes conforme el tiempo pasa y desaparece la restricción establecida por la propia legislación. Recordemos que, según la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, la adecuación entre ramas de actividad, ya no en el primer empleo (donde los inmigrantes estaban en teoría fuerte y formalmente constreñidos por los imperativos de la *situación nacional de empleo* y las autorizaciones iniciales con movilidad sectorial y geográfica restringida), sino en el empleo actual, era también inferior entre los inmigrantes (26,9% frente a 45,1% de los no inmigrantes). Por más que al considerar el empleo actual de los extranjeros (y no el primero) sí podamos constatar cierta corrección de la desconexión entre ramas de actividad aquí y en origen (los inmigrantes logran mejorar en 6 puntos porcentuales la adecuación de sus trayectorias laborales, mientras que los no inmigrantes logran una mejora de 8,4 puntos), las diferencias entre estatutos sociales de extranjería en lo que a la correspondencia entre ramas se refiere, no hace sino ampliarse (de 15,8 puntos en el primer empleo –20,9% entre los inmigrantes frente al 36,7% de los no inmigrantes– a 18,2 puntos en el empleo actual –26,9% entre los inmigrantes frente al 45,1% de los no inmigrantes–) [TABLA 7.12], mostrando así la que parece ser una característica de la fuerza de trabajo inmigrante en nuestro país: una notable menor capacidad de movilidad dentro del mercado de

<sup>423</sup> Los cambios recientes de los datos de afiliaciones a la Seguridad Social por cuenta propia de trabajadores extranjeros (en su mayoría inmigrantes, aunque los datos no están desagregados a este respecto) parecen confirmar esta clara orientación de la fuerza de trabajo extranjera (inmigrante) hacia el trabajo por cuenta ajena. Así, según los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración, el peso de los extranjeros afiliados por cuenta propia en el conjunto de extranjeros afiliados a la Seguridad Social habría pasado de representar el 18,24% en diciembre de 1.999 al 9,74% en junio de 2.007, mientras que en ese mismo periodo el trabajo por cuenta propia de los españoles se habría mantenido en todo momento en torno a un 19% del total de españoles afiliados a la Seguridad Social.

<sup>424</sup> Véanse, por ejemplo, las tablas 7.11, 7.13, 7.14 y 7.15, así como las figuras 7.4 y 7.5.

<sup>425</sup> Recordémoslo: un 20,9% en el caso de los extranjeros inmigrantes frente al 36,7% de los no inmigrantes [TABLA 7.12]

trabajo español, que contrasta con una mayor *disponibilidad para el empleo* cuando se encuentran «fuera» de dicho mercado de trabajo.

(a) *En mi empresa el 80% de trabajadores son pakistaníes.*  
 ¿Y QUÉ EMPRESA ES?  
 (a) *De controladores, de vigilancia.*  
 ¿PERO ES TUYA LA EMPRESA?  
 (a) *No, no, donde yo estoy trabajando. Yo trabajo allí, el ochenta por ciento son pakistaníes y yo he preguntado al jefe: «¿por qué tú quieres siempre pakistaníes?» y dice «por dos cosas: uno, que trabajan muy bien, puntuales y segundo que no piden muchos derechos» trabajando, trabajando, no piden ni hacen una baja médica, ni piden subida de nómina, ni nada, nada, nada. Una persona que quiere trabajar cinco años, quiere guardar esta cantidad y ellos quieren trabajo, trabajo.*  
 ¿ES UNA EMPRESA QUE LA LLEVAN ESPAÑOLES?  
 (a) *Sí, sí, los dueños son españoles.*  
 ¿TIENE MUCHOS TRABAJADORES?  
 (a) *Sí, ciento cincuenta. Abí hay muchos, muchos en todo Madrid. Todas las empresas de seguridad y de vigilancia especialmente de obras porque no hace falta recursos (...)*  
 ¿Y QUÉ VIENEN A GANAR AL MES?  
 (a) *Depende, si trabajan treinta días pueden llegar hasta 1.700, si no 1.200 o 1.300, cada día doce horas.*  
 ¿CADA DÍA DOCE HORAS?  
 (a) *Sí, turno de noche o turno de día depende.*  
 ¿Y ES DE LUNES A VIERNES?  
 (a) *Los horarios laborales. Sábado y domingo también, por ejemplo, hoy me toca turno de noche.*  
 A LA SEMANA, ¿CUÁNTAS HORAS TRABAJAS MÁS O MENOS?  
 (a) *Por ejemplo, cuarenta no, son más porque horas extras también ellos pagan, depende porque cada persona tiene su propio cuadrante. Por ejemplo, yo tengo once días libres al mes. (...) Algunos no tienen ningún día...*  
 (b) *Y depende de cada persona, si una persona si quiere más horas, más días...*  
 EL CASO ES QUE SE PLANTEAN TRABAJAR CUATRO O CINCO AÑOS...  
 (a) *Sí, para guardar dinero, montar negocio.* [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]  
  
*Cuando los españoles suelen decir que los inmigrantes vienen aquí a España para robar el trabajo, esa cosa a mí me hace reír porque ¿qué hacemos nosotros los inmigrantes? Limpiar casas. ¿qué hacemos nosotros? En la obra, esos trabajos a veces... la señora te molesta, le mandas a paseo si eres español y te vas a tu casa, pero nosotros tenemos que aguantarlo porque no estamos en nuestro país, tenemos que ganar el pan y aguantamos muchísimas cosas ¿sabes?, así que no digan esa cosa porque no es verdad.* [E-10: Mujer, Senegal, regenta un restaurante senegalés]

Todo parece entonces indicar que aquella segmentación de las trayectorias laborales de los extranjeros institucionalmente reforzada (vía, entre otras cosas, la legislación de extranjería), es ahora capaz de continuarse y reproducirse de manera automática por otros medios, como ocurre con tantos otros procesos sociales y dinámicas discriminatorias. Así pues, la búsqueda recurrente de mano de obra barata por parte de las empresas encontró expresión y regulación institucional en el ámbito de extranjería, campo en el que viene operándose de partida y con rango de ley, tal y como hemos visto, una clara segmentación y estratificación de la población extranjera en función de *disponibilidades* para el empleo diferenciadas.

Ante esto podemos preguntarnos si no estaremos, en definitiva, ante un problema de segmentación de la población asalariada expresado o traducido a una gramática *etnificada*, por medio de la cual unos asalariados serán más fácilmente *movilizables* que otros. Dentro de estas poblaciones están, sin duda (y entre otros), los inmigrantes, quienes, debido a la propia situación de los contextos de partida, se encontrarán con menores recursos de todo tipo a su disposición, menores márgenes de actuación y una mayor presencia en sus proyectos y experiencias vitales de temporali-

dades en forma de «presente continuo». Todo ello derivará, a su vez, en una menor «reversibilidad» de los procesos sociales que los constituyen (a ellos y al conjunto de los asalariados), así como en una mayor *disponibilidad para el empleo*<sup>426</sup>. La reiterada canalización institucional de aquellos segmentos de la población extranjera (inmigrante) más fácilmente movilizables, contribuirá a *etnificar* esta dinámica social y, de paso, el mercado de trabajo, con la aparición, tal y como señalábamos, de «nichos de empleo» para inmigrantes. La reproducción automática del fenómeno está así servida más allá del contenido formal de los marcos normativos vigentes, que no deben, por lo tanto, ser sobrevalorados como elementos explicativos.

#### *La cualificación como mecanismo soberanista de comparación y asignación de la población asalariada*

En este sentido, no cabe duda de que existen otros mecanismos que coadyuvan a la perpetuación y reproducción cuasi-automática de este proceso de asignación de trabajadores extranjeros inmigrantes a determinadas ramas de actividad y empleos. Para evitar perdernos en exceso, nos vamos a detener, simplemente, en uno que consideramos fundamental: la cualificación socialmente reconocida.

A raíz del importante debate sobre la *cualificación* que tuvo lugar en la sociología del trabajo francesa<sup>427</sup>, determinados autores subrayaron que la *cualificación* consiste en un sistema de clasificación que incorpora en sí mismo otras clasificaciones [STROOBANTS, 1.993]. Dicho sistema de clasificación se determina fuera del trabajo (en particular dentro del sistema escolar, etapa decisiva de preparación para el trabajo), sin embargo no puede manifestarse y sancionarse más que en relación al trabajo [ALALUF, 1.986]. Así pues, la cualificación consistiría en un mecanismo de regulación del desarrollo y uso de la fuerza de trabajo y no en una realidad natural por descubrir (consecuencia, por ejemplo, de imperativos técnicos de los puestos de trabajo) [ROLLE, 1.973 y 1.988]<sup>428</sup>. Mediante el dispositivo de la cualificación no es el puesto de trabajo el que resultaría cualificado, sino el propio trabajador: los puestos de trabajo se van a definir cada vez menos por exigencias técnicas de carácter objetivo (el contenido de sus tareas puede realizarse de maneras muy distintas y con diferentes perfiles profesionales), al tiempo que las categorías otorgadas a los puestos de trabajo van a pertenecer en realidad a los trabajadores [NAVILLE, 1.956].

---

<sup>426</sup> He desarrollado con algo más de detalle algunas de estas dimensiones constitutivas de los sujetos migrantes (*irreversibilidad* y *aceleración* de los procesos sociales, *presentización* de los proyectos vitales y centralidad del trabajo asalariado, como único e inmediato horizonte etc.) en un artículo, firmado junto a Concha Carrasco, sobre jóvenes de origen inmigrante, educación y mercado de trabajo en España [CARRASCO y RIESCO, 2.008].

<sup>427</sup> Véase un breve abordaje de este debate por ejemplo en: [ERBÈS-SEGUIN, 1.999], [STROOBANTS, 2.002], [GARCÍA LÓPEZ, 2.006] o [PILLON y VATIN, 2.007].

<sup>428</sup> Un mecanismo regulador, aún hoy, de carácter nacional, aunque sean visibles movimientos supranacionales que no eliminan, sin embargo, el carácter *soberanista* del fenómeno: simplemente desplazan los límites en los que se ejerce dicha soberanía y se define «lo autóctono».

La función de la cualificación, por lo tanto, no consiste principalmente en dar cuenta de la adecuación del trabajador a su puesto de trabajo, sino en establecer mecanismos sociales que moldean y fijan puestos de trabajo concretos en función de los trabajadores disponibles [ROLLE, 1.973 y 1.988]. La cualificación no sería una «cosa» dependiente de las circunstancias técnicas inmediatas en las que se revela, ni un fenómeno técnico individualizado, sino que se trata de una apreciación social del valor diferencial de los trabajos. El proceso de cualificación implica, en este sentido, un juicio de valor que se ejerce globalmente y que clasifica a los trabajadores los unos en relación a los otros [NAVILLE, 1.956].

Al igual que sucede en el conjunto de la fuerza de trabajo, entre los trabajadores extranjeros de origen inmigrante la cualificación socialmente reconocida va a resultar determinante a la hora de definir trayectorias laborales y procesos de movilidad posteriores. Dicho de manera muy breve, podemos señalar que la dinámica de la cualificación incide al menos de dos maneras distintas en las transiciones y trayectorias laborales de los inmigrantes. Por un lado, en el caso de las personas (no siempre de nacionalidad extranjera) que se han formado en España y cuentan, no obstante, con un estatuto social de inmigrante (por haber emigrado ellas mismas siendo jóvenes o por haberlo hecho previamente sus familias y ser ellos parte de las llamadas *segundas* –o enésimas– *generaciones...*) nos encontramos con trayectorias escolares más cortas en términos generales<sup>429</sup>.

El *tiempo de aprendizaje* (duración de los estudios, dificultad, capacidades adquiridas...) socialmente reconocido y sancionado (pues la cualificación *mide* sólo el *acto educado* y no toda *competencia* poseída por el trabajador podrá ser movilizada en términos de *cualificación*), si bien no determina el valor del trabajo, sí actúa, aunque sea temporalmente, como un elemento determinante a la hora de establecer clasificaciones y jerarquías entre trabajadores, así como de cara a definir trabajos cualificados y no cualificados [GARCÍA LÓPEZ, LAGO, MESEGUER y RIESCO, 2.005], con las implicaciones que esto tendrá en términos de salarios, garantías y derechos laborales, condiciones de trabajo, etc. La menor duración de los tiempos de aprendizaje y el rápido abandono escolar, así como, en ocasiones, los propios itinerarios formativos elegidos (muy orientados a una rápida in-

---

<sup>429</sup> Por ejemplo, los datos referidos al curso 2.000-2.001 de la *Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral* (elaborada conjuntamente por el Ministerio de Educación y Ciencia, el de Trabajo y Asuntos Sociales, el Instituto Nacional de Estadística y el Servicio Público de Empleo Estatal), los jóvenes de nacionalidad extranjera se caracterizan por un mayor grado de abandono (29,9%) de los estudios de la Educación Superior Obligatoria que los de nacionalidad española (15,3%) [CARRASCO y RIESCO, 2.008: 189]. Por su parte, el Centro de Investigación y Documentación Educativa (CIDE) del Ministerio de Educación y Ciencia, ha subrayado también la significativa pérdida de alumnado extranjero a partir de la educación secundaria no obligatoria [CIDE, 2.007: 3]. En la misma línea, el Servicio de Estudios del Banco de España, a partir de datos de la EPA, ha destacado también la mayor tasa de abandono de los estudios de los extranjeros entre 16 y 21 años: en 2.007 sólo el 42,1% se encontraba cursando estudios formales (el 58% entre quienes llegaron a España antes de los 16 años) frente al 66,4% de los españoles de esa misma edad [IZQUIERDO, LACUESTA *et al.*, 2.009: 67-68]. Finalmente, los datos procedentes de la encuesta a 5.000 jóvenes (españoles y extranjeros) que realiza el Instituto de la Juventud para la elaboración del *Informe de Juventud en España* apuntan a una toma de contacto con el mercado de trabajo más precoz entre los jóvenes de nacionalidad extranjera (17 años en 2.004) que entre los jóvenes de nacionalidad española (18,1 años en 2.004) [LÓPEZ BLASCO, CACHÓN *et al.*, 2.005].

corporación al mercado de trabajo en profesiones manuales y «obreras»)<sup>430</sup> estarían detrás del tipo de transición profesional característicos de estos jóvenes de origen inmigrante que han adquirido el grueso de su formación en España [CARRASCO y RIESCO, 2.008: 195].

Por otro lado, y quizás más directamente relacionado con nuestro objeto formal de estudio, la cualificación va a resultar un factor determinante, precisamente, por su carácter de dispositivo «soberanista» de clasificación y comparación del conjunto de la fuerza de trabajo. Más allá entonces de los elementos condicionantes de la cualificación que hemos señalado (duración de los tiempos de aprendizaje, etc.), la constitución de los sistemas de cualificación como sistemas nacionales de clasificación de la fuerza de trabajo (o supranacionales, referidos, por ejemplo, al conjunto de la Unión Europea), va a servir para establecer y reforzar la distinción primordial entre autóctonos (no necesariamente «nacionales») y extranjeros (inmigrantes). Una distinción que nacía, entre otras cosas, de la propia dualización de los marcos normativos de extranjería (regímenes *general* y *comunitario*) existente en el conjunto de la Unión Europea.

Esto implica que, a menudo, las formaciones y competencias adquiridas por los inmigrantes en los países de origen no se vean reconocidas en España, tarden demasiado tiempo en ser homologadas o se conviertan, de hecho, en un «obstáculo» para que el inmigrante encuentre un empleo. Por ejemplo, el reconocimiento en España de la formación universitaria adquirida previamente en el país de origen convertirá a menudo al inmigrante en una mano de obra demasiado cara (en caso de ser empleada de manera «regular») para ocupar los «empleos de inmigrantes» a los que está destinado y orientado como hemos visto (se le considerará «sobrecualificado», otra forma de decir «caro»)<sup>431</sup>. En cualquier caso, no resulta excepcional que el reconocimiento y convalidación de la formación previamente adquirida (sobre todo la formación superior) se convierta a menudo en algo simplemente inútil como consecuencia de la extensión de prácticas discriminatorias por parte de las empresas (que aplicarían, de facto, una especie de principio de *preferencia nacional* en materia de empleo) a la hora de contratar trabajadores para puestos «cualificados»<sup>432</sup>.

---

<sup>430</sup> Según datos del Centro de Investigación y Documentación Educativa (CIDE) del Ministerio de Educación y Ciencia se estaría registrando, por ejemplo, un fuerte incremento (un 25% por año académico) de alumnado extranjero en los Programas de Garantía Social, es decir, en programas formativos orientados a la inserción laboral de aquellos alumnos que no han cumplido los objetivos de la Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO) [CIDE, 2.007: 4]. Así, el alumnado extranjero representaba el 12,81% del alumnado de los *Programas de Garantía Social* durante el curso 2.006-2.007, cuando la presencia de extranjeros en el conjunto sistema educativo español era del 8,35% [IBID.: 8].

<sup>431</sup> En 2.009, por ejemplo, la base de cotización mínima por contingencias comunes a la Seguridad Social de «ingenieros y licenciados» (grupo 1 de cotización) era de 1.016,40 euros/mes, mientras que la de «ingenieros técnicos, peritos y ayudantes titulados (grupo 2 de cotización) era de 843,30 euros/mes. Comparemos estas cifras con las de los grupos más bajos, tales como los distintos tipos de «oficiales» o los «peones» (24,27 euros/mes en ambos casos) y podremos hacernos una idea de las importantes variaciones de costes que pueden derivarse del reconocimiento o no como *cualificación* de las *competencias* adquiridas por los trabajadores extranjeros en sus países de origen.

<sup>432</sup> Pueden encontrarse estudios empíricos detallados sobre la discriminación de los inmigrantes en el mercado de trabajo español, por ejemplo, en [COLECTIVO IOÉ, 1.995 y 2.001a].

Y ANTES DE LA AGENCIA DE VIAJES ¿TUVISTE OTROS EMPLEOS AQUÍ EN MADRID?

(b) Sí.

¿DE QUE ERAN?

(b) De vigilante, trabajé dos años en una empresa de seguridad también y luego empecé el trabajo con una agencia de viajes y tres años trabajando en la agencia de viajes. Luego puse mi agencia propia porque es mejor... No es mi profesión porque yo soy un médico de homeopatía, aquí también estoy registrado pero bueno, como no había trabajo como médico, entonces empecé otro trabajo.

¿AQUÍ PUEDES EJERCER DE MÉDICO TAMBIÉN?

(b) Sí.

¿PERO HABÍA MENOS TRABAJO QUE DE...?

(b) Sí, como en hospitales no podemos trabajar, no hay posibilidades. Entonces, cualquier persona que tiene estudios pero viene de otro país y busca, no hay trabajo...

(a) Y hay que empezar desde cero.

¿DESDE CERO?

(b) Sí, aunque tengamos el diploma, aquí no vale. [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

Existe por parte de la mayoría de extranjeros, indistintamente de qué país vengamos, sea de Latinoamérica, sea incluso de África, de la India, todas las personas que yo conozco tienen sus profesiones en su país o hemos terminado nuestros estudios en el país. Las oportunidades que aquí en España podemos... que nos ofrecen y podemos buscar, son muy limitadas. (...) Por ejemplo, a nivel de estudios, conozco a muchos ecuatorianos, sobre todo los ecuatorianos que tienen su licenciatura, su profesión hecha en Ecuador. Cuando llegan aquí... por la falta de... primero por los documentos, por no tener sus documentos en regla, no pueden buscar un trabajo que se asemeje, que no sea la misma posición, pero que se asemeje a lo que él realizaba. Segundo, la convalidación de títulos. Hace muy poco tiempo se está facilitando la convalidación, estamos hablando hace... recientemente apenas que entró el acuerdo de La Haya-Ecuador, de ahí, de abril hacia atrás, toda la documentación... tenían que gastarse en legalizaciones, tanto en Ecuador, en la Embajada de España en Ecuador, en legalizarla aquí, además del Ministerio de Educación, pero si era un título universitario, mínimo se lo convalida en tres años, aparte de las materias que hay que estudiar para hacerlo español. [E-14: Mujer, Colombia, regenta un restaurante de comida colombiana]

¿PERO LOS ECUATORIANOS SERÍAN MÁS DADOS A PONER SUS NEGOCIOS O A TRABAJAR POR CUANTA AJENA?

Bueno, yo, casi la mayoría... Es que hay gente... es que yo tengo amigos que son profesores, pero están en la construcción. Es que no es fácil, es que se necesita un capital para poder poner... Entonces, yo, como muchos... pues tal vez lo hiciera ¿no? Pero yo tengo amigos que son arquitectos, que son médicos y están en la construcción. Hay mucha gente preparada y ellos pues... unos se dejan ver, otros se avergüenzan o van al país y dicen que no están trabajando en construcción o porque le sale su tarjeta antes. Ahora ya no sale así, pero ponía en la tarjeta [de residencia] de «quehaceres domésticos» y cosas ¿no? Por ejemplo, yo la tuve, pero yo no... yo pasaba de ello, cuando me fui a mi país me vieron mi tarjeta, se partieron de risa y a poco yo me fui a visitar la escuela donde yo trabajaba [en Ecuador]. [E-4: Mujer, Ecuador, trabajó en el servicio doméstico y ahora regenta un locutorio]

Por otro lado, el reconocimiento y convalidación de la formación previamente adquirida por parte de los extranjeros de origen inmigrante y el empleo de este tipo de fuerza de trabajo, puede también convertirse, en ocasiones, en un mecanismo impulsor de la «descualificación» a medio plazo de determinadas profesiones y empleos. Es decir, serviría para la justificación del ajuste a la baja de los salarios y condiciones de trabajo de un determinado sector de actividad, independientemente de que se mantuvieran estables el tipo y cantidad de competencias y saberes requeridos para el desempeño de los puestos de trabajo en dichos sectores. Esto es lo que podría estar ocurriendo en España, por ejemplo, en ámbitos como el sanitario, donde la progresiva incorporación (a menudo vía modalidades específicas de contratación: interinidad, contratos temporales y/o a tiempo parcial, personal contratado en plantillas funcionarizadas...) de personal sanitario procedente de países considerados como «productores de inmigrantes» parece estar acompañándose de un empeoramiento de las condiciones de empleo y trabajo presentes en dicho sector. Este proceso podría desembocar a medio plazo en una «descualificación» de dichos empleos que nada tendría que ver con las competencias y saberes realmente poseídos y puestos en práctica en el desempeño



cotidiano de sus puestos de trabajo por dichos trabajadores procedentes de países considerados «productores de inmigrantes». No son los saberes y competencias empleados cotidianamente por el personal sanitario los que se habrían reducido (en cantidad y calidad), sino los costes y tiempos necesarios para producir los trabajadores dotados de tales competencias (coste mínimo para las sociedades de llegada pues dicho personal sanitario es «producido» –y sus costes asumidos– en los países de origen)<sup>433</sup>.

**TABLA 7.18. EXTRANJEROS PARA QUIENES LA RAMA DE ACTIVIDAD DE SU ACTUAL EMPLEO EN ESPAÑA COINCIDE CON LA DE SU ÚLTIMO EMPLEO EN EL PAÍS DE ORIGEN, SEGÚN NIVEL DE ESTUDIOS TERMINADO Y ESTATUTO SOCIAL DE EXTRANJERÍA (%).**

	INMIGRANTES	NO INMIGRANTES
NO TIENE ESTUDIOS O NO SABE CUÁLES HA TERMINADO	40,1	58,4 (*)
HASTA PRIMARIA	29,5	46,4 (*)
HASTA SECUNDARIA	23,9	39,0
ESTUDIOS SUPERIORES	27,2	50,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

(\*) El reducido número de no inmigrantes sin estudios (10.978) y con estudios primarios (33.672) disponibles en la ENI reducen el nivel de representatividad de estos datos y amplían su margen de error por encima del 5,8% que habíamos previamente establecido (87.800 personas, es decir, un mínimo de 300 encuestas). Estos datos deberán ser pues tomados con precaución.

La configuración de la *cualificación* como un dispositivo «soberanista» de movilización y comparación del conjunto de la fuerza de trabajo a la que estamos haciendo referencia podría constatare, igualmente, en algunos datos sobre adecuación entre ramas de actividad, nivel de estudios terminados y estatuto social de extranjería [TABLA 7.18] extraídos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE. Según estos datos, los extranjeros inmigrantes no registran un claro incremento en el grado de correspondencia entre ramas de actividad conforme aumenta su nivel de estudios (más bien al contrario): pasan de un 40,1% de adecuación entre quienes no tenían estudios a un 27,2% entre quienes disponían de estudios superiores, un porcentaje algo superior a quienes disponían de

<sup>433</sup> Un vistazo a las homologaciones de títulos superiores resueltas por el Ministerio de Educación y Ciencia (datos procedentes del *Anuario de Extranjería 2.006* del Ministerio de Trabajo e Inmigración) parece confirmar esta tendencia que estamos señalando: de las 10.386 solicitudes de extranjeros resueltas favorablemente en 2.006, el 31% lo eran de Licenciados en Medicina (el 35% si no consideramos a los extranjeros de la UE-25) y el 7,9% de Diplomados en Enfermería (8,9% si no contamos la UE-25). Asimismo, de los 1.341 reconocimientos de títulos concedidos a extranjeros procedentes de la UE-25 para poder ejercer ciertas profesiones (arquitecto, maestro, médico...), el 76% tenían que ver con profesiones del ámbito sanitario (Médico especialista: 27,1%, Licenciado en Medicina: 29,6%; Licenciado en Odontología: 7,8%, Diplomado en Enfermería: 11%). Por último, los propios empleos ofertados en el *contingente* 2.009 para la contratación de extranjeros (inmigrantes) en origen no dejan muchas dudas sobre la actual tendencia de la sanidad española a cubrir su demanda de personal con profesionales sanitarios de otros países. Lo curioso es que, simultáneamente, los licenciados españoles en medicina y enfermería optan por «emigrar» a otros países europeos (como Inglaterra o Francia) que los requieren y donde encuentran mejores condiciones profesionales que en España, reproduciendo así (a otro nivel, bien es cierto) el mismo fenómeno registrado en España con respecto a los extranjeros empleados en el sector sanitario procedentes de la Europa del Este y de Latinoamérica.

estudios secundarios (23,9%), aunque menor que en el caso de quienes sólo tenían, como mucho, estudios primarios (29,5%)<sup>434</sup>.

Es decir, los inmigrantes de los que, debido a su formación universitaria, cabría esperar que tuvieran mejores empleos en sus países de origen, son los segundos que menos logran establecer una continuidad en su trayectoria laboral al llegar a España, mientras que quienes no tenían estudios o sólo estudios primarios (y cabe presuponer que peores empleos en las sociedades de partida), son quienes consiguen una mayor continuidad entre su experiencia laboral pasada y la registrada en España (posiblemente debido a que en sus países de origen ocupaban empleos mucho más parecidos a los empleos que, en España, están destinados a los inmigrantes)<sup>435</sup>.

Entre los inmigrantes vemos pues cómo un elemento tan importante para determinar la cualificación de la fuerza de trabajo (y, con ella, sus trayectorias laborales) como es el tiempo de aprendizaje socialmente reconocido y sancionado (mediante diplomas), resulta aquí irrelevante hasta cierto punto, en la medida en que la cualificación sigue actuando, como decíamos, a modo de dispositivo *soberanista*. De esta manera, la atribución y el reconocimiento de una cualificación a los extranjeros inmigrantes, la valoración socialmente establecida en la sociedad de llegada de dichos tiempos de aprendizaje, se va a llevar a cabo incorporando previamente una distinción entre «autóctono» (no sólo nacional, sino, en nuestro caso, también europeos comunitarios y otros no inmigrantes) y «extranjero» (inmigrante) que, como podemos apreciar, sirve para desactivar, de facto, el reconocimiento de tales tiempos de aprendizaje previamente adquiridos. Para la sociedad de llegada un inmigrante es, por definición, un trabajador «descualificado».

Son muchos los ejemplos que podrían ponerse a este respecto, pero quizá baste con señalar que, según la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, el 9,9% de los inmigrantes con estudios superiores trabajaban actualmente en España en el sector de los hogares, es decir, en el trabajo de cuidado y en el servicio doméstico, mientras que no había casos de este tipo entre los extranjeros no inmigrantes con estudios superiores. También llama la atención, por ejemplo, el 13,4% de los inmigrantes con estudios superiores empleados en la construcción o el 14,6% de la hostelería (ramas

---

<sup>434</sup> Esto no ocurre, sin embargo, de forma tan visible entre los extranjeros no inmigrantes [TABLA 7.18] para quienes el grado de correspondencia entre ramas se incrementa conforme aumentan los niveles formativos (un 50,3% entre quienes disponen de estudios superiores). En este caso, los tiempos de la formación previamente adquirida, si parece ser tenida en cuenta en mayor medida a la hora de establecer «cualificaciones» y acceder a unos u otros empleos. Los extranjeros no inmigrantes serán en este sentido (como en otros muchos) más «autóctonos» que «extranjeros».

<sup>435</sup> Por ejemplo, según los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes*, en el caso de los inmigrantes, el 68,3% de quienes en los países de origen se encontraban empleados como «trabajadores no cualificados» lo estuvieron también en su primer empleo en España (63,5% en el empleo actual). Esto mismo ocurriría con el 37,2% de los trabajadores de la industria manufacturera y la construcción (54% en el empleo actual) y el 31% de los de la restauración y el comercio (32% en el empleo actual). Estos datos contrastan claramente con los niveles de correspondencia por ocupaciones que encontramos en el caso de los epígrafes de «Dirección de empresas y de las administraciones públicas» (9,3% en el primer empleo, 17,6% en el empleo actual), los «Técnicos y profesionales científicos e intelectuales» (20% en el primer empleo, 26,6% en el empleo actual) y los «Técnicos y profesionales de apoyo» (12,3% en el primer empleo, 14,2% en el empleo actual).

que representaban el 4,1% y el 6,9% respectivamente entre los extranjeros no inmigrantes con estudios superiores).

**TABLA 7.19. EXTRANJEROS CON ESTUDIOS SUPERIORES SEGÚN OCUPACIÓN ACTUAL (TOTAL Y PORCENTAJES HORIZONTALES).**

	Ocupación semana pasada EN ESPAÑA										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
INMIGRANTES ESTUDIOS SUPERIORES	991	31560	97981	56091	38759	85710	3651	47833	14850	82168	459594
	0,2%	6,9%	21,3%	12,2%	8,4%	18,6%	0,8%	10,4%	3,2%	17,9%	100%
NO INMIGRANTES ESTUDIOS SUPERIORES	967	32163	81509	29973	12716	10555	2111	4810	985	2848	178637
	0,5%	18,0%	45,6%	16,8%	7,1%	5,9%	1,2%	2,7%	0,6%	1,6%	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

(1) No sabe o fuerzas armadas; (2) Dirección de las empresas y de las administraciones públicas; (3) Técnicos y profesionales científicos e intelectuales; (4) Técnicos y profesionales de apoyo; (5) Empleados de tipo administrativo; (6) Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de los comercio; (7) Trabajadores cualificados en la agricultura y en la pesca; (8) Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción, y la minería, excepto los operadores de instalaciones y maquinaria; (9) Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores; (10) Trabajadores no cualificados.

Podemos también poner en evidencia esta «descualificación» forzada de los inmigrantes comparando las ocupaciones en las que se emplean en España los titulados superiores según sean o no inmigrantes [TABLA 7.19]. Estos datos arrojan algunas cifras, sin duda, llamativas, como, por ejemplo que el 17,9% de los inmigrantes con estudios superiores estén empleados como «trabajadores no cualificados», cuando el peso de esta categoría entre los no inmigrantes es apenas de un 1,6%. O, inversamente, que el 18% de los no inmigrantes con estudios superiores figure bajo el epígrafe de «Dirección de las empresas y de las administraciones públicas» y el 45,6% en el de «Técnicos y profesionales científicos e intelectuales», cuando estas categorías representan entre los inmigrantes con estudios superiores tan sólo el 6,9% y el 21,3% respectivamente.

Así pues, a través del carácter *soberanista* de los dispositivos de cualificación podemos constatar cómo el estatuto de ciudadanía, la valoración social como extranjero inmigrante, actúa a modo de filtro previo y hace que, en este caso, el estatuto social de extranjería pese más que las posibles competencias adquiridas y sancionadas en los países de origen a la hora de ser cualificado en la sociedad de llegada. Si la cualificación decíamos que era expresión del valor social atribuido a los trabajos y los trabajadores, el no reconocimiento –formal o de facto– de los tiempos de aprendizaje adquiridos por los inmigrantes en los países de origen constituye un reflejo del lugar ocupado por la población inmigrante en la estructura social de la sociedad de llegada. En este sentido, la peculiar vertebración de los estatutos diferenciados de extranjería y de los mecanismos de la cuali-

ficación que estamos señalando, se reflejará también (aunque de modo algo distinto) en lo que se refiere a la orientación hacia modos de empleo por cuenta propia y por cuenta ajena de los extranjeros en España [TABLA 7.20].

**TABLA 7.20. EXTRANJEROS POR NIVEL DE ESTUDIOS ALCANZADO Y DEPENDENCIA LABORAL. PORCENTAJES VERTICALES.**

		C. PROPIA	C. AJENA	OTROS O NO SABE	TOTAL
Inmigrante	NO TIENE/NO SABE	10,3	8,8	11,3	9,1
	HASTA E. PRIMARIA	13,6	16,6	21,9	16,4
	HASTA E. SECUNDARIA	52,4	55,9	53,1	55,4
	ESTUDIOS SUPERIORES	23,8	18,7	13,8	19,1
	TOTAL	100	100	100	100
No inmigrante	NO TIENE/NO SABE	3,0	2,4	21,8	2,8
	HASTA E. PRIMARIA	10,6	12,0	19,9	11,8
	HASTA E. SECUNDARIA	48,3	51,5	29,0	50,4
	ESTUDIOS SUPERIORES	38,0	34,1	29,4	35,0
	TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, 2.007.

En este caso, podemos apreciar cómo el peso de las personas extranjeras con estudios superiores es mayor en el trabajo por cuenta propia que en el trabajo por cuenta ajena, tanto en el caso de los inmigrantes (23,8% frente a 18,7%) como en el de los no inmigrantes (38% frente a 34,1%). Es decir, en el trabajo por cuenta propia –al que podemos considerar como más «deseable» socialmente (se ajuste o no esta valoración social a la realidad del trabajo por cuenta propia)– desembocan mayores porcentajes de personas extranjeras con estudios superiores, a las que también cabría presuponer dotadas de mayores posibilidades y recursos (financieros, competencias, etc.)<sup>436</sup>. De estos datos podríamos concluir, a modo de hipótesis, que, a distintos niveles, los extranjeros con mayores recursos, ya sean inmigrantes o no inmigrantes, podrían estar recurriendo al trabajo por cuenta propia como un mecanismo de mejora de sus condiciones laborales en España, aunque en el caso de los inmigrantes, dicha mejora debería ser matizada.

#### *Inmigración y trabajo por cuenta propia: ¿algo más que un fenómeno étnicamente diferenciado?*

En cualquier caso, más allá de la incorporación a nuestro análisis de los procesos de construcción diferenciada de estatutos sociales de extranjería o del impacto de la cualificación en la

<sup>436</sup> Por ejemplo, el 14,3% de los extranjeros inmigrantes con estudios superiores se orientarían hacia el trabajo por cuenta propia, cuando la media del colectivo de los inmigrantes era del 11,5%. La tendencia hacia el autoempleo entre los inmigrantes aumenta conforme se incrementa el nivel formativo, por más que el trabajo por cuenta ajena sea abrumadoramente mayoritario en todos los casos. Entre los extranjeros no inmigrantes ocurriría algo semejante: un 27,4% de quienes tienen estudios superiores optarían por el trabajo por cuenta propia, cuando la media del grupo no inmigrante estaba en el 25,3%. También aquí, mayor nivel formativo se traduce en ligeros incrementos de la presencia de trabajadores por cuenta propia.

determinación de trayectorias laborales diferenciadas entre los extranjeros, el abordaje de la presencia de extranjeros en el trabajo por cuenta propia requeriría seguir abriendo el marco de referencia de nuestro análisis, tratando de reconstruir y restituir progresivamente la significación de nuestro objeto formal de estudio en un movimiento y una dinámica social de mayor amplitud (temporal y geográficamente hablando): de una economía «étnica» en el barrio de Lavapiés, al trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España, a la movilización y uso del conjunto de la fuerza de trabajo extranjera de origen inmigrante y, finalmente, a los modos de gestión, movilización y uso del *salariado* a los que hacíamos mención previamente.

Sin duda, tampoco será éste el lugar donde realizar un desarrollo de tales características (un desarrollo que exigiría en sí mismo una investigación específica y rigurosa), por lo que nos limitaremos a destacar aquí, simplemente, un aspecto que hemos señalado previamente en otros trabajos (aunque a propósito de una problemática algo distinta) [RIESCO, 2.009]: la hipótesis, creemos que razonablemente contrastada por otros investigadores [RECIO, 1.999] [ALBARRACÍN, 2.009], de que la búsqueda de competitividad por parte de las empresas y de la economía españolas, en un escenario de competencia entre capitales articulada a escala planetaria, se ha apoyado, en gran medida, en el uso intensivo de fuerza de trabajo y, en consecuencia, en una búsqueda sistemática de la reducción de los costes de la misma.

Un ejemplo evidente de esta apuesta de las empresas españolas por incrementar su competitividad vía la reducción de los costes del factor trabajo, lo constituye el recurso recurrente (y generalizado mucho más allá de las necesidades «técnicas» de determinados sectores productivos y ramas de actividad) a la temporalidad en los modos de contratación del conjunto de la fuerza de trabajo. Como es de sobra conocido, según datos de *Eurostat* procedentes de la *Enquête sur les Forces de Travail/Labour Force Survey* (EFT/LFS), España era, en 2.008, el país de la Unión Europea con mayor temporalidad en el mercado de trabajo: un 29,3% del total de los asalariados (un porcentaje algo menor ahora debido al impacto de la crisis económica en el empleo), muy por encima de la media de la Unión Europea de los 27 (el 14%)<sup>437</sup>. El fuerte crecimiento, desde hace décadas, de la temporalidad en el mercado de trabajo ha sido explicado en ocasiones como una consecuencia necesaria e inevitable de las propias particularidades de nuestro tejido económico (estacionalidad en sectores como la hostelería, el comercio o la agricultura) o de los «problemas estructurales» de nuestro mercado de trabajo (la supuesta falta de flexibilidad de los trabajadores fijos)<sup>438</sup>.

---

<sup>437</sup> Como han señalado algunos economistas (véase, por ejemplo, [GARCÍA SERRANO, GARRIDO y TOHARIA, 1.999: 32]), a esta temporalidad se podría añadir una temporalidad «empírica» que haría referencia a la antigüedad de los trabajadores en su puesto de trabajo independientemente del tipo de contrato del que dispongan (un índice, en definitiva, de la rotación efectiva de los trabajadores contratados durante el último año). Desde este punto de vista, y basándonos en datos de la *Encuesta de Población Activa* del INE, podemos señalar que, en España, los asalariados que llevaban menos de 12 meses en su actual puesto de trabajo representaban, en el primer trimestre del 2.009, el 18% del total de los asalariados, porcentaje que un año antes era del 22,5% y dos años atrás del 24,3%.

<sup>438</sup> Algunos investigadores [RECIO, 1.999: 135], no obstante, han puesto en evidencia y criticado solventemente lo que vienen a postular, implícita o explícitamente, argumentos de este tipo (la denuncia de la supuestamente exce-

Sin embargo, ¿cómo no conectar la espectacular presencia de este modo particular de movilización y empleo de la fuerza de trabajo con los efectos de las sucesivas reformas laborales llevadas a cabo recientemente en España (1.984, 1.994, 1.997, 2.001 y 2.006)? ¿Cómo considerar el auge de la contratación temporal en España una mera adaptación «técnica» de las empresas a las variaciones estacionales de la demanda sin recordar que su crecimiento tuvo lugar una vez que dichas reformas laborales sentaron las bases que posibilitaron el desarrollo de este tipo de empleos?

Algunas investigaciones sobre el mercado de trabajo en España (Cf. [GARCÍA SERRANO, GARRIDO y TOHARIA, 1.999: 24-25]) han llamado la atención, por ejemplo, sobre el hecho de que la reforma laboral de 1.984 tuvo como principal objetivo la generalización del uso de los contratos temporales (denominados «de fomento del empleo») como mecanismo puesto a disposición de las empresas para evitar los mayores costes que tenían los contratos de carácter indefinido (sobre todo para aquellos puestos en los que la «estabilización» y «fidelización» de la fuerza de trabajo no fuera imprescindible de cara al desempeño eficiente del empleo). Es decir, fue la reforma del *Estatuto de los Trabajadores* llevada a cabo en 1.984 con el objetivo de facilitar la expansión de las fórmulas de contratación temporal, las que sentaron las bases para el notable incremento de la temporalidad en el mercado de trabajo<sup>439</sup>. Del mismo modo, la creación en posteriores reformas laborales de figuras contractuales como la de los «contratos de aprendizaje» o la legalización de las denominadas «Empresas de Trabajo Temporal» (reforma laboral de 1.993 y 1.994) reforzarían esta misma estrategia enfocada en gran medida a reducir los costes del factor trabajo y no, simplemente, a «adaptarse» a la variaciones estacionales de la demanda o a los requisitos de carácter técnico de determinados sectores productivos.

No disponiendo de datos sobre costes laborales por tipo de contrato, podemos usar las diferencias salariales existentes por hora trabajada en empleos temporales e indefinidos como modo de

---

siva rigidez de los trabajadores fijos en España): que las reivindicaciones salariales y laborales alcistas y garantistas de los empleados indefinidos (con mayores niveles de sindicalización) habrían inducido —y casi «obligado»— a las empresas a optar por la contratación temporal como mecanismo con el que dotarse de cierta flexibilidad necesaria para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda, etc. Es decir, la «rigidez» y «estabilidad» de los indefinidos habría sido la causa de la «máxima flexibilidad» de los temporales, los cuáles (al contener la extensión de los efectos de ajuste al conjunto del mercado de trabajo) estarían reforzando, a fin de cuentas, la «rigidez» del mercado de trabajo español (siendo la solución, por supuesto, la reducción de los mecanismos garantistas de la fuerza de trabajo). En esta línea parecerían ir propuestas como las avanzadas en un manifiesto firmado por cien economistas (realizado al calor de la crisis económica y del previsible debate sobre la reforma del mercado de trabajo) de crear un contrato único, de carácter indefinido y con un coste de despido bajo al principio y creciente conforme se incrementase la antigüedad del trabajador (véase *El País*, 9 de junio de 2.009).

<sup>439</sup> El número de contrataciones temporales registradas por el INE fue de dos millones de contratos anuales entre 1.981 y 1.984, mientras que durante la segunda mitad de la década de 1.980 (una vez aprobada la reforma laboral que permitía la generalización de este tipo de contratos y en un contexto, además, de crecimiento de la economía española) la firma de contratos temporales alcanzó la cifra de cinco millones por año [GARCÍA SERRANO, GARRIDO y TOHARIA, 1.999: 34]. Desde entonces, con diferentes ritmos de crecimiento, esa cifra no ha hecho sino incrementarse año tras año hasta alcanzar recientemente, según los datos de *Movimiento Laboral Registrado* procedentes del Ministerio de Trabajo e Inmigración, la cifra de 15 millones de contratos temporales por año en 2.004 y 2.005 (el 91% de los contratos registrados en cada uno de esos años, representando los asalariados con contratos temporales el 33,3% del total de asalariados en 2.005) y de más de 16 millones de contratos temporales al año en 2.006 y 2.007 (el 88% de los contratos registrados en cada uno de esos años, con un peso relativo de los contratados temporales sobre el conjunto de los asalariados del 34% en 2.006 y del 31,7% en 2.007).

ejemplificar y poner en evidencia la reducción de los costes del factor trabajo que conlleva el uso de modos de empleo basados en la temporalidad. Se trata de una aproximación parcial pero que puede ser de alguna utilidad si tenemos en cuenta que, por ejemplo, en 2.006 los costes salariales representaban en España el 73% del total de los costes laborales brutos de la fuerza de trabajo según datos de la *Encuesta Anual de Coste Laboral* del INE.

Según los últimos datos disponibles (referidos a 2.006) de la *Encuesta de Estructura Salarial* del INE, la ganancia media por hora normal trabajada en 2.006 era de 12,10 euros. No obstante, según cual fuera el *modo de empleo* practicado existirían variaciones en dichas ganancias por hora trabajada: 13,16 euros en el caso de los trabajadores con contratos indefinidos y 9,31 euros en el caso de los contratos temporales, es decir, una diferencia de 3,85 euros por hora trabajada entre un modo de empleo y otro (5,04 euros en el caso de los varones y 2,14 euros en el caso de las mujeres), a lo que habría que añadir las escasas indemnizaciones en caso de despido a las que tendrían derecho los contratados temporalmente (8 días por año trabajado, frente, por ejemplo, a los 45 días de un contrato indefinido «normal»). Es decir, nos encontramos aquí con que el recurso a la temporalidad en los modos de empleo habría estado íntimamente relacionado con una apuesta por reducir los costes laborales e incrementar los márgenes de beneficios por parte de las empresas, una dinámica en cuya materialización ha jugado un papel determinante la propia actividad reguladora del Estado (y otras estancias *infra* y *supraestatales*).

Algo parecido creemos que podría estar ocurriendo en relación al uso creciente de la fuerza de trabajo extranjera (inmigrante) como mano de obra barata y mecanismo de reducción de los costes del factor trabajo en los procesos productivos. Por ejemplo, según datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración, el número de trabajadores extranjeros (en su mayoría de condición social inmigrante) afiliados en España a la Seguridad Social habría pasado de una media 402.711 en 2.000 (el 2,7% del total de trabajadores afiliados ese año) a 2.052.406 como media en 2.008 (el 10,8% del total de trabajadores afiliados ese año). Por otro lado, el número de contratos registrados a trabajadores extranjeros en España a lo largo de 2.008 fue de 3.631.697 contratos (el 21,9% del total de contratos registrados en España ese mismo año). A estos datos habría que añadir, lógicamente, los referidos a la presencia de extranjeros inmigrantes en la *economía informal*<sup>440</sup>.

Aquí, por supuesto, lo interesante es poner en relación este claro incremento en el uso de trabajadores extranjeros (de origen inmigrante mayoritariamente) con los salarios medios registrados según nacionalidad. Los últimos datos salariales disponibles por nacionalidad de la *Encuesta de*

---

<sup>440</sup> El diario *El País*, se hacía eco, en su edición del 29 de junio de 2.009, de unos datos procedentes de la *Encuesta de Población Activa* según los cuáles se podía estimar en 800.000 el número de inmigrantes que, en plena crisis económica, se encontrarían dentro de la «economía sumergida» (estimación efectuada a partir de los datos sobre el número de extranjeros que en la EPA afirman tener un empleo y el número de extranjeros afiliados a la Seguridad Social). Aunque el artículo reconoce que la brecha entre ambos datos ha existido siempre, señala también que la distancia entre unos y otros no ha hecho sino crecer desde el estallido de la crisis. Así, por ejemplo, mientras que en 2.006 el número de inmigrantes sin contrato podía estimarse en menos del 20% de los que declaraban tener un trabajo, esa proporción se habría incrementado en la actualidad hasta el 30%.

*Estructura Salarial* (año 2.006) señalan, en términos generales, unas ganancias medias anuales por trabajador de 19.680,88 euros. Entre los trabajadores españoles esta cifra se elevaba a 20.123,44 euros, mientras que entre los trabajadores procedentes de la Unión Europea de los 25 (sin contar a los españoles), la cifra era incluso algo superior: 20.424,18 euros<sup>441</sup>. No obstante, las diferencias más evidentes surgen, precisamente, en las regiones «productoras» de inmigrantes: «Resto de Europa» (14.101,32 euros anuales como media), «América Latina» (13.867,54 euros) y «Resto del Mundo» (13.595,27 euros), categoría esta última ambigua que incluiría tanto a los países africanos y asiáticos, como también a algunos países «ricos» miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, etc.

El Banco de España, por su parte, a través de los investigadores de su Servicio de Estudios ha publicado recientemente (junio de 2.009) un estudio sobre la asimilación salarial de los inmigrantes en España (elaborado a partir de datos de la *Muestra Continua de Vidas Laborales* procedente de los registros administrativos de la Seguridad Social, de la Agencia Tributaria y del Padrón), que confirma la tendencia que estamos señalando. Según los datos facilitados en este estudio, un inmigrante que haya entrado en España entre 1.996 y 2.000 sin experiencia laboral previa, tendría un salario inicial un 35% inferior al de un autóctono de la misma edad y experiencia laboral [IZQUIERDO, LACUESTA *et al.*, 2.009: 64]. El estudio también señala que, después de 10 años, la brecha salarial se reduce hasta a un 15% (por las mejoras dentro de la empresa, la adquisición de más formación y habilidades, su predisposición a la movilidad geográfica, etc.), pero no logra equipararse plenamente [IBID.: 64-66]. De hecho, el informe deduce (indirectamente, a partir de datos educativos que subrayan los menores niveles formativos adquiridos por las «segundas generaciones» de inmigrantes) que la brecha salarial tiende a mantenerse en las diferentes generaciones migratorias [IBID.: 66-68].

Con estos datos parece difícil no ver en el recurso a la mano de obra inmigrante un ejemplo más de esta apuesta de las empresas españolas por la reducción de los costes laborales como principal estrategia competitiva a la que venimos refiriéndonos. Teniendo en cuenta este escenario, creemos que pueden comprenderse mejor las particularidades ya señaladas del marco regulador español aplicable a los trabajadores extranjeros de origen inmigrante (el *régimen general* de extranjería). Podemos también contextualizar mejor el papel activo que la acción reguladora del Estado (y de estancias más amplias ligadas, en este caso, a la propia Unión Europea) está teniendo, no sólo en la segmentación y diferenciación de la población extranjera, sino también en la «correcta» cana-

---

<sup>441</sup> Estos datos, no obstante, podrían resultar engañosos o inadecuados de cara a comprender la dinámica salarial registrada en España. Por ejemplo, como han subrayado otros investigadores [ALBARRACÍN, 2.009: 104-105], sería conveniente no perder de vista que, en 2.007, según datos de la *Encuesta de Condiciones de Vida* del INE, el 71,7% de los asalariados estaban por debajo del salario medio por hora. Asimismo, el 30% de la población asalariada estaba fuera de convenio aún cuando tuviera un contrato formal, a lo que se podría añadir que la evolución del IPC, tan importante a la hora de analizar la dinámica real de los salarios, excluye la evolución del gasto de compra en vivienda (que representaba en 2.009 el 33% del gasto mensual familiar según la *Encuesta de Presupuestos Familiares* del INE).



lización de aquella de menor coste (los inmigrantes) hacia los sectores y regiones que la precisan o desean.

Sin embargo, sería un error por nuestra parte considerar que la «temporalización» y la «etnificación» del mercado de trabajo habrían sido el único mecanismo habilitado a lo largo de estas últimas décadas por parte de las empresas de cara a lograr el ajuste económico, la obtención de flexibilidad o la reducción de costes laborales. Las reestructuraciones laborales implementadas en España a raíz de las anteriores crisis económicas afectaron, por ejemplo, al empleo estable (produciéndose una progresiva y parcial sustitución de trabajadores fijos por trabajadores temporales) y no se habrían limitado, por lo tanto, a realizar ajustes de tipo cuantitativo en el mercado de trabajo, sino que habrían supuesto auténticos cambios estructurales: empresas que desaparecen o cambian de sector, reestructuraciones globales de determinadas ramas de actividad, expulsión definitiva del mercado de trabajo de determinados asalariados (prejubilaciones, inmigrantes «invitados» a retornar a sus países de origen...) y su sustitución por otros asalariados sometidos a distintos modos de empleo y a distintas políticas laborales y salariales [RECIO, 1.999: 134-136].

La tendencia a la «individualización» de la negociación de las condiciones laborales y de empleo, el incremento de la segmentación de los mercados de trabajo por distintas vías, los procesos de subcontratación (incluido en el sector público) y la deslocalización productiva, la incorporación de nuevos colectivos laborales al mercado de trabajo (inmigrantes, jóvenes...) [IBID.], la proliferación y «normalización» de formas «atípicas» de empleo y la tendencia progresiva a equiparar (a la baja) los contratos temporales y los indefinidos<sup>442</sup>, el estancamiento (cuando no pérdida) de poder adquisitivo por parte de los asalariados en un contexto de máximo crecimiento económico<sup>443</sup>, etc.,

---

<sup>442</sup> Esta tendencia visible a «precarizar» y equiparar a la baja las condiciones de empleo y trabajo del conjunto de los asalariados y de los diferentes «modos de empleo» puede apreciarse revisando el contenido de buena parte de las reformas y políticas laborales implementadas en España recientemente. Un posible ejemplo sería el denominado «contrato de fomento del empleo indefinido» creado en 1.997 y reforzado con la reforma laboral de 2.006. Este contrato, que trataría de fomentar la contratación indefinida, sería aplicable a todos los segmentos de la fuerza de trabajo a excepción de los varones de entre 30 y 45 años (que son quienes suelen tener en mayor medida contratos indefinidos). Por medio de este tipo de contrato «indefinido» las empresas tendrían la ventaja, en caso de despido objetivo improcedente, de tener sólo que abonar 33 días por año trabajado con un tope de 24 mensualidades (frente a los 45 días por año trabajado y un tope de 42 mensualidades de los indefinidos «normales»).

La Secretaria General de Empleo, Maravillas Rojo, afirmaba (Cf. *El País*, 9 de junio de 2.009) que, ante la crisis económica actual, una posible reforma que veían posible sería ampliar esta modalidad de contrato indefinido también a los varones de 30-45 años, es decir, al conjunto de la fuerza de trabajo, procediendo así a otra pequeña vuelta de tuerca en la progresiva equiparación de «temporales» e «indefinidos». En la misma línea, el gobernador del Banco de España, en su informe anual, insistía en la urgencia de generalizar un contrato indefinido con indemnizaciones por despido más baratas (*El País*, 17 de junio de 2.009). Lo curioso es que los datos de la *Encuesta Anual de Coste Laboral* del INE señalan que los costes derivados de las indemnizaciones por despido dentro de los costes totales de la fuerza de trabajo han venido descendiendo a lo largo de la última década: habrían pasado de suponer en 1.996 un 2,2% del total de los costes laborales a representar el 0,9% en 2.007.

<sup>443</sup> Por ejemplo, el diario *El País* se hacía eco el 24 de junio de 2.007 de los resultados de un informe de la OCDE (*Employment Outlook*, 2.007) según el cual España era el único país de los 27 en el que había descendido el salario medio entre 1.995 y 2.005. Según dicho informe, el salario medio real de los trabajadores había perdido un 4% de poder adquisitivo en dicho periodo a pesar del fuerte ritmo de crecimiento de la economía española durante toda la década (muy por encima de la media europea). Este dato contrastaba con el incremento de los beneficios empresariales en un 73% entre 1.999 y 2.006 que también subrayaba el informe. Los datos de la *Contabilidad Nacional de España* sobre la evolución reciente de los componentes del Producto Interior Bruto (a precios corrientes) también podrían ser

serían otros tantos ejemplos y consecuencias de las medidas orientadas a ampliar la flexibilidad y reducir los costes laborales de las empresas que se habrían puesto en marcha en los últimos años y que, difícilmente, pueden circunscribirse a España o a contextos de «crisis» económica. Medidas, en definitiva, sobre las que no podemos detenernos a reflexionar en el marco de esta investigación pero que, como venimos repitiendo, deberían ser abordadas, en cualquier caso, dentro del movimiento más amplio de los modos de formación, movilización y uso de la fuerza de trabajo y de una transformación en marcha de los modos de gestión y regulación del *salariado*.

*Orient-Express: el «misterioso» caso del éxito empresarial de los inmigrantes chinos en España*

Las variaciones «étnicas» más relevantes en España en lo que a «inclinación» hacia el trabajo por cuenta propia se refiere, creemos que pueden ser razonablemente explicadas a partir de las hipótesis explicativas que acabamos de poner sobre la mesa. No obstante, estas hipótesis, desde nuestro punto de vista válidas para dar cuenta de la dinámica general de los modos de empleo por cuenta propia de la inmigración en España, nos dejan elementos importantes sin explicar. En algunos casos (creemos que minoritarios) podría ser necesario tener mucho más presente en la explicación el peso de ciertas «tradiciones» culturales (en España podría ocurrir, como dijimos, con los indígenas otavaleños procedentes de Ecuador). Pero, ¿qué pasaría con casos tan significativos como el de los chinos? Los chinos son un colectivo extranjero cuya presencia se regula por medio del *régimen general* de extranjería y al que, hasta ahora, se suele atribuir un estatuto social de inmigrante. Sin embargo, como hemos visto anteriormente, los chinos son la única nacionalidad no comunitaria (si exceptuamos al muy poco numeroso colectivo iraní residente en nuestro país) con un peso significativo en su interior del trabajo por cuenta propia (34,2% del total de chinos afiliados a la Seguridad Social). Es decir, dicho modo de empleo, al igual que ocurría entre los extranjeros no inmigrantes, sí parecería funcionar dentro de este colectivo como una alternativa de inserción laboral, sin duda no mayoritaria, pero sí significativa<sup>444</sup>.

---

leídos en este sentido: mientras que la parte del PIB referida a las remuneraciones de los asalariados había crecido entre 1.995 y 2.008 un 137,9%, la parte en la que se englobarían los beneficios empresariales había crecido en ese mismo periodo un 153,2%. Este desigual crecimiento se traduciría en una pérdida del peso relativo que ocupaba la remuneración de los asalariados dentro del PIB, pasando de representar un 48,8% del mismo en 1.995 a representar un 47,5% en 2.008 (el peso del excedente bruto de explotación habría evolucionado, sin embargo, del 42,6% en 1.995 al 44% en 2.008). Algunos economistas españoles (véase [ALBARRACÍN, 2.009: 105]) han aportado datos a este respecto que irían en la misma línea, mostrando además cómo, a lo largo de la última década, la productividad por persona asalariada en España ha crecido más que la remuneración de los asalariados.

<sup>444</sup> Como ya hemos enfatizado previamente, somos conscientes de que, para la sociología de la *empresarialidad étnica*, la posible importancia e impacto de una economía «étnica» iría más allá de la mera presencia de trabajo por cuenta propia dentro de un colectivo en particular (habría que considerar también la participación en dicha economía «étnica» como asalariados por cuenta ajena de otros *paisanos*). Este hecho, generalizable a todos los colectivos de extranjeros, resulta especialmente significativo entre los chinos. Por ejemplo, a partir de datos de un estudio propio, el Colectivo IOÉ señalaba que, en 1.999, el 93% de los chinos empleados en el sector de la hostelería (en su mayoría restaurantes) lo hacían en empresas monoétnicas, es decir, formadas únicamente por personas de origen chino (jefes incluidos). Este rasgo era mucho menos habitual en el resto de colectivos extranjeros investigados: menos del 10% en el caso de los marroquíes, filipinos y peruanos empleados en el sector trabajaban sólo con extranjeros, mientras que

¿Cómo explicar este claro contraste de la experiencia china con respecto al resto de extranjeros inmigrantes, estando todos ellos sujetos al mismo estatuto social de extranjería por parte de la sociedad de llegada? Podríamos, por ejemplo, elucubrar sobre la existencia de ciertas diferencias entre los estatutos de extranjería de los chinos y del resto de inmigrantes, diferencias derivadas de la firma de acuerdos bilaterales entre España y China que afectasen (ventajosamente) a la regulación de sus actividades económicas. Previamente señalamos que en una parte de la población autóctona existe el convencimiento de la presencia de un trato de favor hacia los ciudadanos chinos a la hora de montar un negocio: concesión rápida de licencias y, sobre todo, la exención de pagar impuestos durante los primeros años de actividad del negocio. De ser cierto, se trataría, sin duda, de un elemento que ayudaría a explicar, parcialmente, esta mayor propensión al trabajo por cuenta propia de los ciudadanos chinos. Sin embargo, ya hemos comentado que, a lo largo de esta investigación, no hemos podido confirmar la existencia de ningún acuerdo que otorgue ventajas de este tipo a los ciudadanos chinos en España (más allá de la existencia de un acuerdo bilateral para evitar la doble imposición entre ambos países al que ya nos hemos referido<sup>445</sup>).

Podría hacerse entonces referencia en este caso a la incidencia de determinadas tradiciones y valores culturales presentes, sin duda, en el colectivo chino residente en España: centralidad del trabajo, el ahorro y la creación de negocios propios (de carácter familiar) dentro de sus proyectos migratorios, etc. (Cf. [BELTRÁN y SÁIZ LÓPEZ, 2.002] [NIETO, 2.007]). No obstante, estos rasgos culturales más o menos específicos (aunque no necesariamente exclusivos de las poblaciones chinas (Cf. [GARCÍA LÓPEZ y GARCÍA BORREGO, 2.002])), si bien podrían estar interfiriendo a algún nivel en el fomento del trabajo por cuenta propia dentro del colectivo, no creemos que sean capaces, por sí solos, de explicar la «anomalía» china (¿cómo explicar la permanencia entre los chinos de casi un 70% de trabajadores por cuenta ajena cuando todos, o la mayoría, proceden de las mismas regiones y provincias, cuando comparten, en gran medida, muchos de estos rasgos culturales y proyectos migratorios?). Así pues, para tratar de explicar casos como éste deberíamos quizá considerar otro de los aspectos más frecuentemente destacado por la sociología de la *empresarialidad étnica* y al que ya nos hemos referido en este capítulo: los recursos a disposición del

---

entre los dominicanos (único grupo que también destacaría a este respecto, aunque muy por debajo de los chinos) casi un 40% de ellos trabajarían dentro del sector sólo con extranjeros (aunque no necesariamente de su misma nacionalidad, como sí ocurría con los chinos) [COLECTIVO IOÉ, 1.999a: 167-168].

<sup>445</sup> «Convenio entre la República popular China y el Estado español para evitar la doble Imposición y prevenir la Evasión fiscal en Materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio», firmado en Pekín el 22 de noviembre de 1.990 y publicado en el BOE del 25 de junio de 1.992. Otra cosa es el hecho, por ejemplo, de que algunos negocios chinos opten (como otros muchos colectivos, autóctonos incluidos) por poner en marcha sus negocios aún careciendo de las licencias de apertura oportunas. Por ejemplo, tras la presión efectuada por distintas asociaciones empresariales españolas, el Ayuntamiento de Madrid llevó a cabo hace unos años una campaña de inspección de los comercios mayoristas (de extranjeros) localizados en el distrito Centro. Según los datos facilitados por el Ayuntamiento y recogidos en los medios de comunicación [EL PAÍS, 14-1-2.006], tras la inspección de 320 locales mayoristas en Lavapiés (de un total estimado de 619), el 60% carecía de licencia de actividad. Este tipo de campañas de inspección municipal sobre los negocios de inmigrantes, casa mal con los supuestos tratos de favor hacia el colectivo chino que denuncian habitualmente los comerciantes españoles.

grupo (o de una parte del mismo).

A lo largo de este capítulo hemos visto que los recursos disponibles (distribuidos comunitariamente, aunque no siempre según principios igualitarios) parecen tener cierta presencia e incidencia dentro de nuestra economía «étnica». No hemos podido determinar la amplitud exacta de dicha incidencia, ni tampoco si su impacto ha sido mayor en aquellos grupos (como los chinos) con mayor presencia en los modos de empleo por cuenta propia. Lo que sí sabemos, no obstante, es que los mecanismos de distribución y asignación de recursos comunitariamente establecidos (no siempre «étnicamente») estarían vigentes en la economía «étnica» de Lavapiés (chinos incluidos) a la hora de obtener fuerza de trabajo de bajo coste, financiación, clientes, mercancías, así como otro tipo de recursos que podríamos considerar relevantes para el éxito de un negocio (información, etc.). Lo que también hemos tenido ocasión de comprobar (si no plenamente, sí al menos lo suficiente como para que nuestras dudas al respecto continúen siendo razonables), es que el impacto de los mecanismos *comunitaristas* y *solidaristas* en la economía «étnica» de Lavapiés resulta, sin duda, limitado y matizable (también entre los chinos). Debemos, por lo tanto, tomar en consideración otros elementos tanto o más importantes: el recurso a fuerza de trabajo externa al grupo «étnico» de referencia, la importancia del trabajo por cuenta ajena y del ahorro como principales fuentes de financiación de los negocios, la búsqueda de clientes más allá de los propios *paisanos* como mecanismo de escapar a la «saturación» de la economía «étnica», la presencia de proveedores ajenos al grupo étnico, la insuficiencia de las fuentes de información grupales para sacar adelante el negocio, etc.

Así pues, formulada la pregunta en términos de si en Lavapiés los chinos, gracias a sus sólidas estructuras comunitarias y a su fuerte organización interna estarían logrando un mayor «éxito» en los negocios, o de si sus tradiciones culturales y posibles proyectos migratorios específicos se traducirían en una mayor «inclinación» hacia el trabajo por cuenta propia, la respuesta creemos que sería que no, por más que ambos elementos puedan estar presentes<sup>446</sup>. Es decir, constatar la movi-

<sup>446</sup> Podemos considerar, a modo de ejemplo, algunos extractos de nuestro trabajo de campo, tanto en relación a la fuerza de las estructuras comunitarias, como de la influencia de un proyecto migratorio muy orientado hacia el trabajo por cuenta propia y la constitución de negocios propios:

*Yo lo que sé es que las mafias allí funcionan, porque varios chinos con los que yo he contactado, tienen un nivel intelectual bastante alto y quien no tiene una carrera universitaria, tiene estudios... y siempre cuentan... yo les digo «claro, si tú tienes un euro de margen de beneficios y vendes 1.000 piezas por día, son 1.000 euros de beneficios, es mucho dinero...» y te dicen «sí, pero debo mucho». Yo les digo, esto es real, «tenéis que pagar por papeles» y me dice «sí, sí...»*  
 ¿POR PAPELES...?  
*Sí, papeles para poder estar aquí, para estar legal... estas mafias que se mantienen entre ellos y que establecen esa dependencia económica, moral y legal... porque yo voy allí y están siempre leyendo. Yo digo, pero si esta persona lee mucho más de lo que leo yo, bueno yo leo poco... pero se pasan las ocho horas así y te atienden un poco así como... y venden... y yo digo, bueno... puedes establecer con ellos una conversación más o menos, no sobre la venta cotidiana, sobre si se vende más o menos, sino sobre otros temas y lo que dicen es «no, no, no»... en este caso él dice que importa sus cosas, que por ahí son modelos diferentes, aunque yo los he visto por ahí, pero en eso mienten todos... te dicen: «yo importo», pero tu ves una señora que no se mueve del local y que está todo el día ahí y que su nivel... que parece que ha venido de un pueblo de China para atender ese local y ves que no tiene manejo, porque les preguntas cosas sobre temas de importación y ves que no tiene ni puta idea y luego te dice «yo importo», es para proteger a quien está importando. En este caso, esta persona me decía que sí, que él debía mucho dinero. Es como si dijera que tiene que pagar, du-*

lización y regulación *comunitarista* y *solidarista* de los recursos grupales por parte de los chinos en Lavapiés, tampoco nos serviría, por sí sola, para explicar la enorme potencia competitiva de este colectivo dentro la economía «étnica», en particular dentro de la distribución mayorista de productos textiles, juguetes y complementos, que es donde más han destacado (no sólo en Lavapiés) y donde parecen mostrarse «imbatibles»<sup>447</sup>.

**TABLA 7.21. PRODUCTO INTERIOR BRUTO NOMINAL (A PRECIOS CORRIENTES) POR PAÍSES, 2.008.**

2.008	
Estados Unidos	14.264.600
Japón	4.923.761
China	4.401.614
Alemania	3.667.513
Francia	2.865.737
Reino Unido	2.674.085
Italia	2.313.893
Rusia	1.676.586
España	1.611.767
Brasil	1.572.839

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional disponibles en *World Economic Outlook Database* (abril, 2.009). Datos en millones de dólares norteamericanos.

rante 5 años, tanta cantidad de las entradas, de los recursos que tienen, porque yo veo que allí hay locales donde vende por día 10, 15 o más cajas, tú calculas lo que eso significa... si ganan un euro por prenda o medio euro, es la hostia. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

Una vez que estás aquí, por la presión de lo que has invertido, de que venimos aquí, aunque sea por un camino (...) ya es otra cosa. Ya es un fin muy importante. Ya tu fin es si estás aquí es otra cosa, hay que aceptar la realidad y hay que trabajar. O buscar un trabajo, al principio trabajas por un salario limpiando platos por poco dinero, pero si te ayudan en 2 ó 3 meses, ya sabes todo. O eres un camarero, o trabajas de modista, depende ¿sabes? Cuando venimos aquí, ya olvidando todo riesgo, lo que queremos es que hacemos algo, pero no solo por dinero. Lo que hemos invertido, eso cuesta mucho. La gente es ambiciosa. Cuando la gente no es ambiciosa se queda allí [EN CHINA]. Si miramos por el dinero nosotros tenemos muchísimo más dinero que ellos [LOS QUE SE HAN QUEDADO EN CHINA], pero no tiene nada que ver, nosotros trabajamos mucho más. Y esto nos compensa, nos compensa porque hemos trabajado. Nosotros ni venimos de pobres, ni venimos a robar, venimos para hacer algo, para reivindicar que nosotros podemos hacer y no para robar a las personas porque nosotros aquí compramos pisos, compramos coches, montamos negocios y los beneficios son para españoles y para el gobierno no para nosotros. Nosotros nos quedamos aquí y la próxima generación verán si deciden quedarse aquí, o irse a otro país o quedarse en España gozando de los derechos de los padres. Eso depende de cada uno. Pero a mí creo que nosotros siempre vamos a un sitio donde puedas ser más brillante, que más te llama, donde puedas hacerlo mejor. [E-17: Mujer, China, trabaja en varios negocios familiares (2 tiendas de alimentación y 1 de ropa)]

<sup>447</sup> Algunos de los extractos de nuestros entrevistados permiten ilustrar parcialmente esta idea:

Era un restaurante que estaba en la calle Mesón de Paredes desde hace años pero los chinos lo han comprado y lo han transformado en una tienda. Ahora, este barrio es la ley de los chinos, japonés, de los asiáticos ahora. (...) Ahora la gente que quiere [ABRIR UN COMERCIO] no pueden porque los chinos están comprando todo en Lavapiés. [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio]

¿CREES QUE LA «EXPULSIÓN» DE LOS ARGENTINOS QUE ESTABAN ALLÍ SE DEBE A ESTA LLEGADA DE LOS CHINOS?

Argentinos y españoles... Los españoles se fueron mucho antes, pero no es una expulsión sino dinamismo comercial. Yo no lo tomo como una guerra... Después tomas un sector como el de las flores, que lo puedes ver caminando por la calle, que hasta 8 ó 5 años atrás lo manejaban los gitanos y ahora ves a todos chinos ¿cómo han desplazado a una etnia tan importante como la gitana que manejaban el tema, donde ellos controlan un sector muy marginal que han desplazado a otro sector marginal? Los gitanos no se mueren de hambre, vivirán de otras cosas, pero una cosa tradicional como esa se ha desplazado de alguna manera... En el sector nuestro mucho antes, con cuatro años de antelación, vamos... es imposible competir a ese nivel. No significa eso que nos fuimos fuera del mercado, sino que hay otras relaciones comerciales, otras estructuras, digamos, que hay que montar y dinamizar. [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

¿No sería entonces más conveniente reformular la pregunta y considerar que los «recursos» de los chinos en Lavapiés no son únicamente (ni principalmente) recursos del «grupo étnico» propiamente dicho, sino recursos y potencialidades de las sociedades y contextos de partida vinculados a la posición que ocupan los países de origen en el orden político y económico mundial? ¿No estaríamos obligados a conectar la reiterada presencia de negocios textiles de inmigrantes chinos a lo largo de casi todo el planeta con el propio lugar ocupado por China en la división internacional del trabajo? ¿No guardará algún tipo de relación con la tantas veces repetida configuración actual de China como la «fábrica del mundo»?

**TABLA 7.22. PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES DE MERCANCÍAS, 2.008.**

Orden	Exportadores	Valor (miles de millones de \$)	Parte (%)	Variación porcentual anual (%)
1	Alemania	1.461,9	9,1	11
2	China	1.428,3	8,9	17
3	Estados Unidos	1.287,4	8,0	12
4	Japón	782,0	4,9	9
5	Países Bajos	633,0	3,9	15
6	Francia	605,4	3,8	10
7	Italia	538,0	3,3	8
8	Bélgica	475,6	3,0	10
9	Rusia, Federación de	471,6	2,9	33
10	Reino Unido	458,6	2,9	4
11	Canadá	456,5	2,8	9
12	Corea, República de	422,0	2,6	14
13	Hong Kong, China	370,2	2,3	6
14	Singapur	338,2	2,1	13
15	Arabia Saudita	313,4	2,0	33
16	México	291,7	1,8	7
17	España	268,3	1,7	6
18	Taipei Chino	255,6	1,6	4
19	Emiratos Árabes Unidos	231,6	1,4	28
20	Suiza	200,3	1,2	16
	<b>Mundo</b>	<b>16.070,0</b>	<b>100,0</b>	<b>15</b>

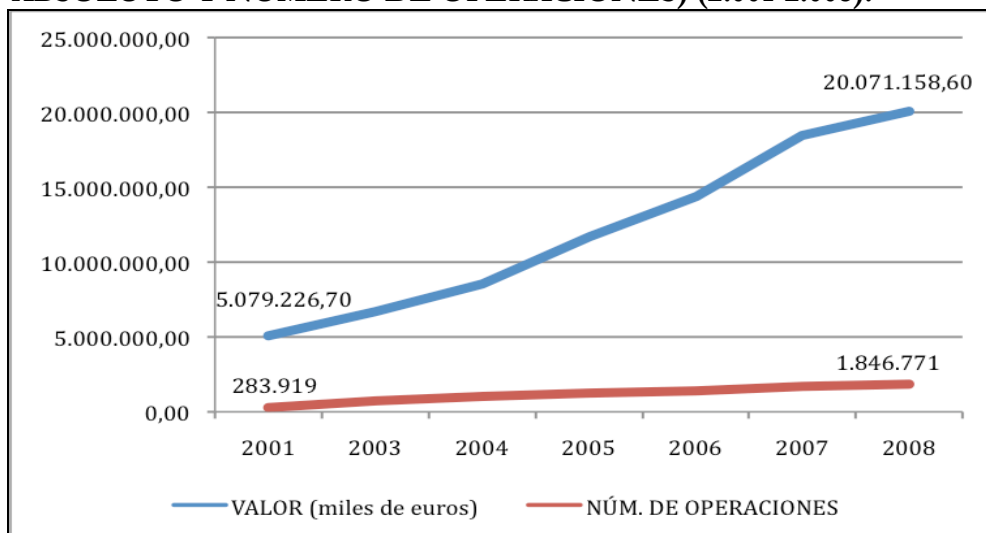
Fuente: elaboración propia a partir de los datos recogidos por la Organización Mundial del Comercio en su informe «Estadísticas de Comercio Internacional, 2.009».

Por ejemplo, nos resulta difícil desconectar la capacidad competitiva (no sólo en España, insistimos, sino en todo el planeta) de una parte importante de los negocios de estos inmigrantes, del hecho de que China ocupe hoy el tercer lugar en la lista de países con mayor Producto Interior Bruto del mundo (superada únicamente por Estados Unidos y Japón) [TABLA 7.21], o del hecho de que se haya convertido en la segunda mayor economía exportadora de mercancías del mundo (superada únicamente, por muy poco, por Alemania)<sup>448</sup>. Parece difícil no conectar el éxito empen-

<sup>448</sup> China sería, de hecho, la principal economía exportadora si añadiéramos a los datos de la República Popular los de la región autónoma de Hong-Kong. Entre ambas representarían, en 2.008, el 12,2% de las exportaciones mundiales (con un valor de 1.798.500 millones de dólares).

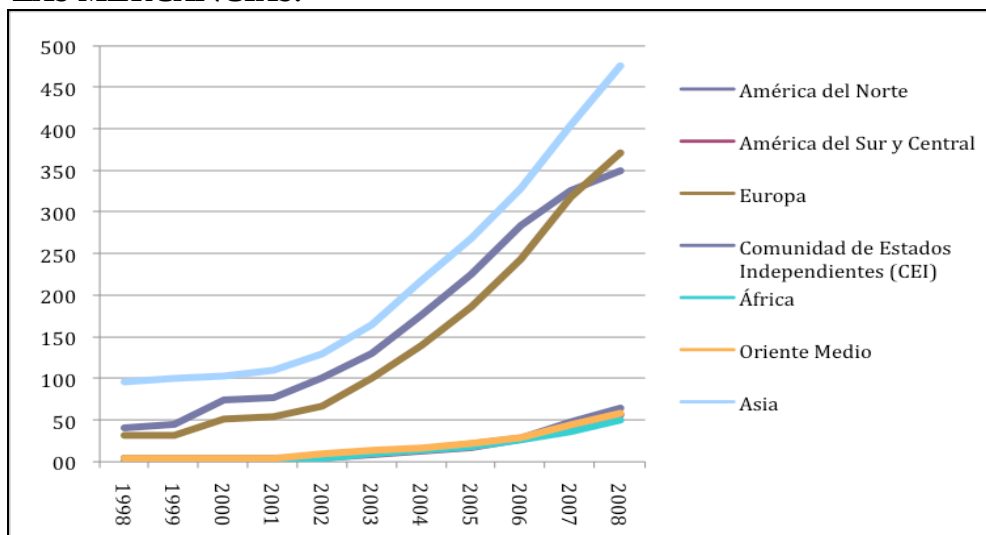
dedor de los inmigrantes chinos con las cifras de comercio exterior de la economía china: con un valor estimado en 2.008 de 1.428.300 millones de dólares, las exportaciones chinas representaron el 8,9% del valor total de las mercancías exportadas en todo el planeta, muy por encima de países tan destacados como Japón (4,9%), Países Bajos (3,9%) o Francia (3,8%) y comparable, únicamente, por arriba, con Alemania (9,1%) y, por abajo, con Estados Unidos (8%) [TABLA 7.22].

**FIGURA 7.7. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA CON DESTINO A ESPAÑA (VALOR ABSOLUTO Y NÚMERO DE OPERACIONES) (2.001-2.008).**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria procedentes de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio. Datos anuales.

**FIGURA 7.8. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA SEGÚN LUGARES DE DESTINO DE LAS MERCANCÍAS.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria procedentes de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio. Datos anuales en miles de millones de dólares norteamericanos.

Esta enorme capacidad competitiva de los productos fabricados en China se refleja también con nitidez en la economía española, donde las importaciones de productos chinos no han hecho

sino crecer en los últimos años: pasando de un total de 283.919 operaciones en 2.001 (que representaban un valor de 5.079.226.700 euros), a 1.846.771 operaciones registradas en 2.008 (con un valor de 20.071.158.600 euros). Dichas cifras suponen un incremento de las operaciones importadoras registradas del 550% (y del 295% en lo que se refiere al valor de dichas operaciones) [FIGURA 7.7], mientras que el total de las operaciones de importación efectuadas por España (al conjunto de los países) en ese mismo periodo sólo creció un 157% (y un 63% el valor de las mercancías importadas). Se trata, además, de una tendencia en absoluto exclusiva de la economía española, sino que sería generalizable a todo el planeta (con especial significación de los casos de América del Norte y Asia) [FIGURA 7.8]<sup>449</sup>.

**TABLA 7.23. PRINCIPALES EXPORTADORES DE PRENDAS DE VESTIR, 2.008.**

	Valor (miles de millones de \$)	Parte en las exportaciones mundiales (%)			
	2.008	1.980	1.990	2.000	2.008
China	120,0	4,0	8,9	18,2	33,2
Unión Europea (27)	112,4	-	-	28,4	31,1
Hong Kong, China	27,9	-	-	-	-
Turquía	13,6	0,3	3,1	3,3	3,8
Bangladesh	10,9	0,0	0,6	2,6	3,0
India	10,9	1,7	2,3	3,0	3,0
Vietnam	9,0	...	...	0,9	2,5
Indonesia	6,3	0,2	1,5	2,4	1,7
México	4,9	0,0	0,5	4,4	1,4
Estados Unidos	4,4	3,1	2,4	4,4	1,2
Tailandia	4,2	0,7	2,6	1,9	1,2
Pakistán	3,9	0,3	0,9	1,1	1,1
Túnez	3,8	0,8	1,0	1,1	1,0
Camboya	3,6	...	...	0,5	1,0
Malasia	3,6	0,4	1,2	1,1	1,0
Mundo	361,9	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de los datos recogidos por la Organización Mundial del Comercio en su informe «Estadísticas de Comercio Internacional, 2.009».

La conexión que creemos que existe entre el éxito emprendedor de los inmigrantes chinos en España (y en otras sociedades occidentales) y la propia dinámica socioeconómica de su país de origen (el *allí* de las migraciones), se puede apreciar aún con mayor claridad centrándonos, exclusivamente, en el sector de la confección y de los productos textiles elaborados. El textil era el sector en el que destacaban con mayor claridad los negocios de inmigrantes chinos presentes en Lavapiés, constituyendo así el segmento de la economía «étnica» más claramente competitivo y orientado a la

<sup>449</sup> Y todo ello a pesar de que el año 2.008 vivió ya un importante parón de las exportaciones chinas como consecuencia de la crisis financiera internacional y la caída de la demanda de productos del resto de economías. La aportación del sector exterior al incremento del Producto Interior Bruto chino en los nueve primeros meses de 2.008 fue de 1,2 puntos, la mitad que en 2.007, lastrando el crecimiento de la economía china (-9,9% en comparación a los datos de 2.007) [EL PAÍS, 21-10-2.008].



economía regional, nacional e incluso internacional. En relación a esta rama concreta de actividad, tan destacada en el barrio de Lavapiés, no deja de ser significativo el hecho de que China sea, de lejos, la mayor exportadora de prendas de vestir del mundo (exportaciones que alcanzaron la cifra de 120.000 millones de dólares en 2.008 (147.900 millones de dólares si consideramos también los datos de la región autónoma de Hong-Kong), comparable únicamente con las cifras registradas en el conjunto de países de la Unión Europea-27: 112.400 millones de dólares)<sup>450</sup>. Tampoco resulta fácil ignorar los datos que señalan que el peso de las exportaciones chinas de productos textiles y complementos dentro del comercio mundial no haya hecho sino incrementarse de forma espectacular en las últimas décadas, pasando de representar el 4% de las exportaciones de productos de vestir en 1.980, al 33,2% en 2.008, es decir, un tercio del total de los intercambios planetarios de prendas de vestir [TABLA 7.23]<sup>451</sup>.

El papel clave desempeñado actualmente por China en la producción y el comercio textil a escala planetaria tendría también su reflejo, por supuesto, en España, donde las importaciones de productos textiles, complementos y calzado procedentes de China alcanzaron en 2.008 un valor de 3.450.785 miles de euros (un 17,19% del valor total de las mercancías importadas a China en 2.008). El 26,15% del total de las importaciones de moda y productos textiles registradas en nuestro país (es decir, algo más de 1 cada 4) procedían de China, cuando las operaciones de importación globales a China no supusieron dentro de la economía española más que el 16,46% del total de las operaciones registradas en 2.008. El valor de las importaciones de productos textiles, calzado y complementos efectuados a China representó en 2.008 el 27,19% del valor total de las importaciones de este tipo de mercancías efectuadas por la economía española a todo el planeta, cuando el valor del conjunto de las mercancías importadas a China en 2.008 representó, únicamente, el

---

<sup>450</sup> Por más que, como ha sido subrayado en relación al caso concreto del calzado (aunque creemos que sería también generalizable al sector textil y de los complementos de moda), el peso alcanzado por países como China en la producción y comercialización de este tipo de productos estaría íntimamente relacionado con los procesos de deslocalización llevados a cabo por las grandes empresas estadounidenses y europeas del sector [CACHÓN, 2.005: 65], procesos de deslocalización de los que Asia ha sido la principal beneficiaria de los mismos (y dentro de ella China) [IBID.: 70].

<sup>451</sup> En este mismo sentido, Bangladesh (cuyos ciudadanos presentes en el tejido empresarial de Lavapiés también se habían destacado en la distribución textil) ocupa un destacado quinto puesto en el comercio mundial de prendas de vestir, representando en 2.008 un 3% del total de las exportaciones de este tipo de productos, cuando en términos generales Bangladesh no figura siquiera entre los 50 países exportadores más importantes del planeta (que representaron por sí solos el 92,5% de las exportaciones en 2.008 según los datos de la Organización Mundial del Comercio, «Estadísticas de Comercio Internacional, 2.009»). En el caso de Bangladesh, se trata de una cifra muy inferior a la registrada por China, pero bastante destacada para un país con una posición, por lo general, más modesta en la economía mundial (en 2.008 ocupaba, por ejemplo, el puesto 64 en el ranking de países según Producto Interior Bruto al que antes hemos hecho referencia), lo cual nos sugiere una notable especialización de su economía en este tipo de industria (las exportaciones de prendas de vestir representó en 2.008 el 71,1% de las exportaciones de la economía del país, según los datos de la Organización Mundial de Comercio). No es por azar, creemos, que en 2.008, según los datos de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio de España, el 97,4% de las importaciones efectuadas desde España a Bangladesh (el 95,6% del valor total de las mismas) eran de prendas de vestir y complementos. El caso de Bangladesh parece pues confirmar que la empresarialidad de los inmigrantes depende no sólo de sus recursos internos, de sus tradiciones e inclinaciones culturales o de las estructuras sociales y comunitarias de las minorías étnicas consideradas, sino también de las potencialidades de las sociedades de origen y su posición en la división internacional del trabajo.

7,11% del valor total de las mercancías importadas por la economía española en ese mismo año [TABLA 7.24]<sup>452</sup>.

**TABLA 7.24. IMPORTACIONES A ESPAÑA EFECTUADAS SEGÚN PAÍSES DE PROCEDENCIA Y TIPOS DE MERCANCÍA (VALORES ABSOLUTOS, PORCENTAJES VERTICALES Y HORIZONTALES), 2.008.**

TODOS LOS PAÍSES				CHINA		
TIPO DE PRODUCTO IMPORTADO	PESO (miles de kgs.)	VALOR (miles de euros)	NÚM. DE OPERACIONES	PESO (miles de kgs)	VALOR (miles de euros)	NÚM. DE OPERACIONES
TEXTIL, CALZADO Y COMPLEMENTOS (1)	3.770.126,6	12.690.520,7	2.054.642	585.330,3	3.450.785	537.317
APARATOS ELECTRÓNICOS (2)	2.990.054,6	27.660.052	1.264.659	499.253	5.614.785,5	185.630
JUGUETES (3)	328.334,2	2.106.332,3	213.071	158.425,8	747.937,1	92.133
JOYAS Y BISUTERÍA [71]	17.511,2	877.839,6	84.179	6.638,7	93.389,1	29.422
TOTAL PRODUCTOS	288.765.647,4	282.251.283,3	11.219.744	9.632.251,2	20.071.158,6	1.846.771
PORCENTAJES VERTICALES						
TEXTIL, CALZADO Y COMPLEMENTOS (1)	1,31 %	4,50 %	18,31 %	6,08 %	17,19 %	29,09 %
APARATOS ELECTRÓNICOS (2)	1,04 %	9,80 %	11,27 %	5,18 %	27,97 %	10,05 %
JUGUETES (3)	0,11 %	0,75 %	1,90 %	1,64 %	3,73 %	4,99 %
JOYAS Y BISUTERÍA [71]	0,01 %	0,31 %	0,75 %	0,07 %	0,47 %	1,59 %
TOTAL PRODUCTOS	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
PORCENTAJES HORIZONTALES						
TEXTIL, CALZADO Y COMPLEMENTOS (1)	100 %	100 %	100 %	15,53 %	27,19 %	26,15 %
APARATOS ELECTRÓNICOS (2)	100 %	100 %	100 %	16,70 %	20,30 %	14,68 %
JUGUETES (3)	100 %	100 %	100 %	48,25 %	35,51 %	43,24 %
JOYAS Y BISUTERÍA [71]	100 %	100 %	100 %	37,91 %	10,64 %	34,95 %
TOTAL PRODUCTOS	100 %	100 %	100 %	3,34 %	7,11 %	16,46 %

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria procedentes de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio. Datos anuales.

(1) Esta categoría agrupa a los epígrafes de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio: [60] Tejidos de punto; [61] Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto; [62] Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto; [63] Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos; [64] Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos y [65] Sombreros, demás tocados y sus partes.

(2) Esta categoría se corresponde con el epígrafe [85] Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio.

(3) Esta categoría se corresponde con el epígrafe [95] Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio.

(4) Esta categoría se corresponde con el epígrafe [71] Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas de la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio.

<sup>452</sup> Señalemos también, por otro lado, que, por ejemplo, las importaciones de juguetes a China representaron el 35,51% del valor total de las importaciones de estos productos. En el caso de las importaciones a China de aparatos electrónicos el valor alcanzado representó el 20,3% del total, mientras que en las joyas y la bisutería el valor fue de un 10,64% del total. Productos todos ellos de presencia destacada en Lavapiés y con pesos relativos siempre superiores al valor representado por las importaciones a China en el total de importaciones de la economía española (7,11%) [TABLA 7.24].

La fuerte penetración del textil, el calzado y los complementos procedentes de China en la economía española, sería incomprensible, por otro lado, al margen de la profunda transformación que están registrando, de forma general, estos sectores en las economías occidentales (España incluida), con un claro proceso de deslocalización de la producción (en su conjunto o de aquellas partes más intensivas en mano de obra) hacia economías con menores costes laborales situadas en América Latina (México...), norte de África (Marruecos, Túnez, Egipto...) y, sobre todo, Asia (China en particular)<sup>453</sup>. El sector del textil, el calzado y los complementos se caracteriza pues por ser, desde hace décadas, un sector de producción y comercialización altamente globalizadas y competitivas, una tendencia que la desaparición de las cuotas al comercio textil mundial impuesta por la Organización Mundial del Comercio el 1 de enero de 2.005 no ha hecho sino pronunciar aún más, facilitando la irrupción en los mercados de todo el mundo de mercancías chinas (muy competitivas por sus precios) que ha provocado no pocos conflictos y obligado al sector a una profunda reestructuración<sup>454</sup>. ¿Cómo no conectar esta expansión de la presencia China en el sector textil a escala mundial con el desarrollo, también a escala planetaria, en las principales metrópolis de los países

<sup>453</sup> Además de los datos previamente señalados [Cf. Tabla 7.23] sobre exportaciones de prendas de vestir según países, podríamos poner como ejemplo de esta tendencia que estamos señalando el caso del sector del calzado. Dicho sector, de fuerte implantación en algunas regiones de la geografía española (Elche, Alicante...), ha visto cómo a lo largo de la última década China se convertía en la primera fabricante mundial de calzado. Así, si bien en 1.990 Europa producía el 50% del calzado mundial (el 20% dentro de la UE-15) y Asia el 36%, ya en 1.991 Asia pasó a producir el 44%, mientras que Europa veía recortado su porcentaje al 42%. En 1.996 Asia alcanzaría el 60% de la producción mundial de calzado, mientras que Europa reducía su peso al 26% (la UE-15 se mantenía, eso sí, en el 19%) [CACHÓN, 2.005: 68].

<sup>454</sup> El levantamiento de las cuotas al comercio mundial (y la artificiosa devaluación del *yuan* por parte del gobierno chino) supusieron un notable incremento de las importaciones de productos textiles chinos que han puesto en jaque a las diferentes industrias textiles nacionales y han abierto un claro conflicto entre China, la Unión Europea y Estados Unidos (*«Revolución en el textil (...). Trece países de la Unión Europea, el Congreso estadounidense y las patronales se han movilizado para exigir medidas proteccionistas que salven las empresas y empleos que están en riesgo por la avalancha. En el primer trimestre, las importaciones textiles chinas han subido un 46% en la UE y un 60% en EE.UU. La cuota de mercado de China es ya del 62% y diversas fuentes aseguran que puede llegar al 75%»*) [EL PAÍS, 1-5-2.005]. Pese a la recurrente defensa del libre comercio, la irrupción de los productos textiles chinos en los mercados europeos y norteamericanos ha llevado a las autoridades de dichos países a establecer diferentes trabas y límites a la importación de productos procedentes de China: cuotas a determinados productos, retención de mercancías... (*«Fábricas y comercios en guerra por China»*) [EL PAÍS, 28-8-2.005], *«Bruselas intentará frenar el impacto de las importaciones textiles chinas»* [EL PAÍS, 29-4-2.005], *«La Comisión Europea "examina con atención" el incremento de la importación china de zapatos»* [EL PAÍS, 8-6-2.005], *«La UE bloquea las importaciones de blusas chinas, que se suman a jerseys y pantalones»* [EL PAÍS, 8-6-2.005], *«La UE busca una salida a la avalancha de textil chino retenido en las aduanas»* [EL PAÍS, 24-8-2.005]. Estas medidas han motivado de forma reiterada las protestas de China (*«Pekín se opone "con firmeza" a la investigación de la UE sobre los textiles chinos»*) [EL PAÍS, 26-4-2.005], *«China carga contra occidente y descarta medidas para frenar las exportaciones de textiles»* [EL PAÍS, 19-5-2.005]), obligando a abrir un proceso de negociación entre las partes (*«Europa y China intentan acercar posturas en el conflicto comercial por el textil»*) [EL PAÍS, 5-5-2.005], *«China rectifica e impone restricciones a la exportación de 74 textiles»* [EL PAÍS, 20-5-2.005], *«Bruselas da el paso definitivo para abrir negociaciones sobre el textil con China en la OMC»* [EL PAÍS, 25-5-2.005], *«China recrudece el conflicto comercial y retira los impuestos a la exportación de 81 textiles»* [EL PAÍS, 30-5-2.005], *«La UE y China alcanzan un acuerdo textil para evitar una guerra comercial»* [EL PAÍS, 10-6-2.005], *«EEUU y China inician las conversaciones para un nuevo acuerdo textil»* [EL PAÍS, 16-8-2.005]) aún no del todo resuelto (*«Europa afronta otra guerra del calzado»*) [EL PAÍS, 18-10-2.009]. En España (junto a países como Italia, Francia, Portugal o Grecia una de las economías más afectadas, dentro de la Unión Europea, por este conflicto con las importaciones procedentes de China) se han llegado a registrar incidentes de carácter xenófobo contra empresarios chinos del sector textil y calzado instalados en zonas con fuerte tradición de este tipo de industria (como Elche, Alicante...): *«Empresarios y sindicatos advierten del riesgo de nuevos ataques a empresas chinas en Elche. Desempleados del sector del calzado fueron los autores del incendio de dos naves industriales»* [EL PAÍS, 18-9-2.004]. Los detalles de este conflicto de tintes xenófobos y trasfondo de crisis industrial de toda una región puede verse en [CACHÓN, 2.005].

occidentales, de empresas de distribución mayorista textil vinculadas a inmigrantes de origen chino?

En cualquier caso, ante un escenario como éste, pretender competir en términos de costes laborales sería una estrategia poco menos que suicida, salvo que se recurra, claro está (como, de hecho, ha ocurrido en sectores como el calzado [CACHÓN, 2.005: 48 y ss.]) a la informalización de las actividades y a la economía sumergida. En el caso de las empresas textiles y de calzado españolas y europeas la estrategia parece encaminarse hacia la especialización en sectores del mercado de gama media-alta o alta, apostando por la imagen de marca, comercializando productos con mayor valor añadido e innovación incorporados (calzado y prendas deportivas, destinadas a usos industriales, etc.), así como hacia la internacionalización y fragmentación de los procesos productivos, deslocalizando las partes más intensivas en factor trabajo hacia países con menores costes laborales (Marruecos especialmente, pero también otros países asiáticos) y manteniendo las facetas relacionadas con el diseño, la logística, etc. [EL PAÍS, 1-5-2.005, 31-8-2.007, 16-6-2.008 y 7-12-2.009].

Sin embargo, aunque la estrategia y el discurso empresarial parecen claros, la materialización de los mismos no lo han sido tanto, recurriéndose a menudo a la disminución de los costes laborales (vía deslocalización, informalización de las relaciones laborales, subcontratación, etc.), antes que a la incorporación de tecnología, el desarrollo de imágenes de marca, la apuesta por el diseño propio y el control de los canales de comercialización, etc. Y es que el sector textil español, salvo notables excepciones (Inditex, Mango, Cortefiel...), viene caracterizándose por una fuerte atomización y un tamaño reducido en la mayoría de sus empresas, lo cual ha supuesto un fuerte límite al desarrollo de estrategias competitivas basadas en la investigación e incorporación de tecnología<sup>455</sup>. El resultado ha sido la acentuación de la crisis de un sector sometido, salvo las citadas excepciones, a un fuerte proceso de reestructuración y que ve el futuro con incertidumbre<sup>456</sup>.

Todos estos datos, a nuestro juicio bastante significativos, no niegan, por supuesto, la posible incidencia y presencia en las redes empresariales de inmigrantes que estamos investigando de

---

<sup>455</sup> Por ejemplo, según los datos del Directorio de Empresas del INE del año 2.008, de las 8.716 empresas pertenecientes a las distintas ramas de la industria textil (epígrafe 17 de la CNAE-93), el 32,8% eran empresas sin asalariados y el 24,8% empresas con 1 ó 2 asalariados. Es decir, más de la mitad de las empresas del sector tenían como máximo 2 asalariados, el 72,1% tenían como máximo 5 asalariados y el 82% menos de 10 asalariados.

<sup>456</sup> Según los datos del Directorio de Empresas del INE al que antes nos referíamos, la «industria textil» (epígrafe 17 de la CNAE-93) habría perdido entre 1.999 y 2.009 un total de 2.547 empresas (un 23,6% menos con respecto a 1.999). Más marcado aún sería el caso de la «industria de la confección y de la peletería» (epígrafe 18 de la CNAE-93), con una pérdida de 4.894 empresas (un 30% menos con respecto a 1.999). La rama de «preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería y viaje» (epígrafe 19 de la CNAE-93) habría registrado una pérdida de 1.775 empresas (un 25% menos que en 1.999). En lo que se refiere al empleo, según los datos de afiliados en alta a la Seguridad Social, podemos apreciar que entre diciembre de 2.001 y diciembre de 2.008, la «industria textil» (epígrafe 17 de la CNAE-93) había perdido 47.696 afiliados (-41,6%), la «industria de la confección y de la peletería» (epígrafe 18 de la CNAE-93) 52.414 afiliados (-42,8%) y la rama de «preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería y viaje» (epígrafe 19 de la CNAE-93) 26.880 afiliados (-41,4%). Entre estos tres epígrafes vinculados al sector textil, del calzado y los complementos podemos señalar la pérdida de 126.991 afiliados (-42%) entre 2.001 y 2.008.

aspectos tradicionalmente destacados por la sociología de la *empresarialidad étnica*: modos comunitarios de movilización y distribución de recursos, solidaridades grupales más o menos articuladas en torno a identidades de tipo étnico, etc. [Cf. Primera Parte]. Como hemos repetido a lo largo de esta investigación, no podemos ni pretendemos negar la incidencia de estos elementos en los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes, aunque sí matizarlos o tratar de resignificarlos en nuestras tentativas de explicación del fenómeno investigado. Parte de nuestro esfuerzo se ha dirigido a cuestionar, precisamente, el carácter étnicamente específico de los recursos, los modos de gestión, estrategias, dinámicas y conflictos de los negocios de los inmigrantes, un tipo de reflexión que, de hecho, ha ido cobrando peso en el propio ámbito de la sociología de la *empresarialidad étnica* conforme ésta ha pasado a considerar sus investigaciones como parte de los debates más generales de la sociología económica (una apertura que le ha permitido escapar de algunos callejones sin salida para caer, a nuestro juicio, en otros aún irresueltos).

En este sentido, a lo que ya señalamos en los epígrafes anteriores con respecto a las limitaciones explicativas de las aproximaciones basadas en el comunitarismo, el solidarismo, la movilidad social ascendente del autoempleo y la excepcionalidad étnica, podemos añadir que en este último epígrafe hemos constatado que la dinámica de la economía «étnica» presente en Lavapiés y, de forma más general, la dinámica de las diferentes pautas de incorporación laboral de la población extranjera implicada en tales economías (en teoría «étnicamente» marcadas), se encuentran estrechamente interconectadas con procesos sociales de mayor alcance y amplitud: i) la propia dinámica urbana, habitacional, comercial y poblacional de los centros históricos de las regiones metropolitanas vista en el capítulo anterior; ii) la construcción por parte de las sociedades de llegada de estatutos sociales de extranjería y *disponibilidades para el empleo* diferenciados (inmigrante, no inmigrante); iii) la constante comparación (y atribución diferenciada de valor) del conjunto de la fuerza de trabajo a través de mecanismos como, por ejemplo, la cualificación; iv) el impacto en el mercado de trabajo y en la gestión del *salariado* de la propia dinámica de desarrollo económico (y de acumulación de capital por decirlo más claramente) registrada en España durante las últimas décadas; v) los vaivenes de determinados sectores dentro de las economías occidentales contemporáneas (pequeño comercio, textil, moda y complementos, etc.); vi) la posición de las sociedades de partida en el orden político y económico mundial, etc.

Así pues, una vez controladas (y esperamos que minimizadas) en nuestras hipótesis explicativas las tentaciones y veleidades *etnicistas*, nada debería impedirnos reconocer y aceptar (con las matizaciones que venimos apuntando a lo largo de toda esta Segunda Parte de la investigación) la presencia e incidencia en las redes empresariales de inmigrantes (al igual que ocurre en otras redes empresariales vinculadas a poblaciones autóctonas) de lo que hemos convenido en denominar *comunitarismo* y *solidarismo*. Ahora bien, colocar ambos aspectos como punto de partida y como elementos diferenciadores y constitutivos de nuestro objeto formal de estudio (tal y como hemos

visto ha tendido a hacer la sociología de la *empresarialidad étnica*) ¿no nos dificulta de forma extraordinaria atender a estos otros vectores que atraviesan y determinan las estrategias de los actores inmigrantes?

Volcados sobre los recursos movilizados, las instituciones específicas implicadas o las estrategias puestas en marcha por los sujetos inmigrantes ¿no dejamos sistemáticamente fuera de nuestro análisis estas dinámicas sociales y económicas globales (referidas y constitutivas tanto de las sociedades de partida como de llegada) determinantes ellas también, como hemos visto, de la *empresarialidad* de los inmigrantes? ¿No hacemos que ocupen un espacio menor en nota al pie o a modo de introducción o «contextualización» general a nuestro objeto formal de estudio? ¿No las convertiríamos en dinámicas «externas» al mismo cuya presencia enriquece pero cuya ausencia en ningún momento cuestionaría la coherencia y significación de la construcción particular que hemos realizado del objeto de estudio? ¿No nos condenamos a seguir ignorando o negando su incidencia en la actuación y capacidad de agencia de los inmigrantes?<sup>457</sup> ¿No perdemos la oportunidad de conectar de manera consistente las dinámicas sociales que atraviesan a las poblaciones inmigrantes con los procesos sociales generales que dejan su impronta en la dinámica de las sociedades contemporáneas?

<sup>457</sup> Entre nuestros informantes privilegiados hemos encontrado ejemplos que parecerían ir en el sentido que estamos señalando:

*A nosotros en particular, a los argentinos me refiero, a quienes importábamos cosas, lo que es la apertura del Mercado Común Europeo en 1.986 para muchos nos cortó los beneficios que teníamos. A partir de ese momento se tenía mucha más información de cómo se importaban las cosas, la importación en Europa era mucho más libre y la apertura lo era para todos, mientras que antes los argentinos manejábamos esa información de manera más reservada y ahora se le daba mayor difusión. A partir de aquí hay que buscar nuevos productos, yo empiezo a exponer en la Feria Juan Carlos I, primero modelos de bisutería, luego importo de Argentina en 19..., bueno, antes de 1.986, sí, que recuerdo que había un acuerdo con Argentina, entre Alfonsín, que era el Presidente, con el Partido Socialista aquí, por medio del cual había me parece un 4% de arancel para importar cuero y angora, entonces yo monto un stand que se llamaba «Cuero y angora de Argentina en Madrid» o una cosa así, lo montamos en la feria de muestras y allí me presenté durante 8 años, 16 ferias de muestras, exponiendo tanto bisutería como cuero, angora... diferentes productos sobre los que había demanda. Así fue como fue creciendo el negocio, ver en cada momento la necesidad o el hueco que daba el mercado para exponer unos productos que proporcionasen una rentabilidad.* [E-15: Varón, Argentina (nacionalizado español), dueño de tres locales mayoristas (dos de bisutería y uno de ropa)]

ANTES HAS DICHO QUE ESTUVISTE UN AÑO ESTUDIANDO EN INGLATERRA Y QUE A TI TE GUSTA MÁS ESTAR AQUÍ...

(a) Sí.

¿POR QUÉ? ¿QUÉ DIFERENCIAS ENCUENTRAS ...?

(a) Hombre, *aquí hay más oportunidades de negocio. Por ejemplo, aquí en un local puedes poner por ejemplo diez mil euros, allí ni diez mil libras y allí dicen hace cuarenta años había las mismas oportunidades de negocio que hoy aquí. Ahora, aquí también cada día es difícil, cada día más difícil menos oportunidades. Hace cinco años aquí mucho, mucho negocio.* [E-8: dos varones (a y b), Pakistán, (a) Antiguo propietario de un locutorio ahora trabaja por cuenta ajena en una empresa de seguridad y (b) regenta una agencia de viajes]

*Antes la gente [DE SENEGAL] estaba [TRABAJANDO] en los campos pero, como ustedes saben, por la Unión Europea, España ha empezado hacer la agricultura de la Política Agraria Común moderna, hay una manera de hacer ahora la agricultura que no necesitan muchas personas (...). Entonces, mucha gente [DE SENEGAL] han perdido su trabajo en los campos de Almería y de Jaén y todo eso, han venido a Madrid* [E-2: Varón, Senegal, empleado por cuenta ajena en un locutorio].

## 7.4 Ni étnica, ni de Lavapiés: simplemente «economía» (simplemente «sociedad»)

En el capítulo anterior vimos que la economía «étnica» de Lavapiés nos llevaba rápidamente más allá de Lavapiés, convirtiéndose más bien en una economía «étnica» con presencia en Lavapiés. En este capítulo, sin embargo, es la robustez del carácter «étnico» de nuestro objeto formal de estudio, la *etnicidad* evidente y aparente del fenómeno investigado (que nos permitía hablar en términos de economías «étnicas» y no de economías «masculinas», «heterosexuales», «familiaristas», «religiosas-ideológicas», rasgos todos ellos también empíricamente mayoritarios en este tipo de «economías»), la que ha quedado en entredicho al situar nuestro análisis (y la construcción de nuestro objeto formal de estudio) en una dinámica social y temporal de mayor amplitud. Una reconsideración de nuestro objeto formal de estudio que requerirá de nosotros una mayor abstracción en el análisis, dejando el gusto por el detalle o la simple «fenomenología» empírica para esa especie de costumbrismo (muy oportuno para el castizo Lavapiés) que, a veces, atenaza a las ciencias sociales.

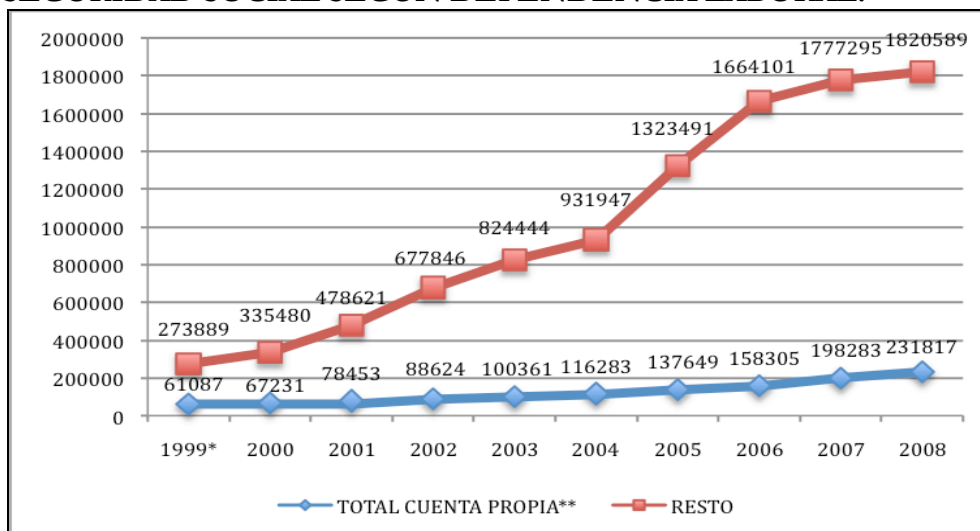
Como hemos visto más arriba, muchas de las especificidades «étnicas» de los extranjeros a propósito de su inclinación (mayor o menor) hacia el trabajo por cuenta propia y con respecto a su participación en tales economías «étnicas», pueden sin duda tener que ver con dimensiones culturales de tales grupos «étnicamente» diferenciados (dimensiones «importadas» de los países de origen o «producidas» *ex novo* como resultado del contacto con el contexto de llegada). Sin embargo, aceptando que esto pueda estar ocurriendo, hemos subrayado también que, desde nuestro punto de vista, las expresiones *etnificadas* de estos fenómenos de carácter económico deberían ser pensadas y analizadas dentro de un movimiento y de una gramática social más amplios.

Procediendo de este modo, lo que constituía una evidencia empírica incuestionable (la *etnificación* de determinadas «economías» o, dicho en palabras mucho más en boga en este ámbito de estudio: la *incrustación* de la economía en las estructuras sociales, en este caso estructuras *étnicamente* constituidas), podría ser resignificado y explicado en otros términos dotados de mayor capacidad explicativa: la «economización» de determinadas presencias étnicas o, dicho en términos mucho más polémicos, la *incrustación* de *lo social* en la economía. Es decir, la configuración —exclusiva e históricamente específica del capitalismo— de *lo económico* no como la única, pero sí como la principal gramática (general y abstracta) en la que se expresan (o a la que tratan de ser traducidas) la mayoría de las relaciones sociales contemporáneas. La «economía» como principio constitutivo *de lo social* en las formaciones sociales capitalistas (y aquí el debate fundamental será aclarar en qué consiste dicha «economía», trataremos de retomar tan importante debate, aunque sea muy brevemente, en las conclusiones finales de esta investigación).

Así, desde la perspectiva que aquí estamos defendiendo, lo que parecía constituir un fenómeno «económico» explicable en términos «étnicos» (las economías *étnicas*), va a convertirse en un fenómeno social cuya expresión *etnificada* tendrá que ser explicada y puesta en relación con la pro-

pia dinámica (socioeconómica) que articula y configura las constelaciones y formaciones sociales modernas. Por ejemplo, desde esta perspectiva, la presencia desigual en el trabajo por cuenta propia de los extranjeros no tendrá que ver, fundamentalmente, con las variaciones étnicas (y lo que éstas puedan eventualmente comportar en términos de valores, instituciones, estrategias y recursos de todo tipo), sino, tal y como hemos visto, con las particularidades y constricciones de los procesos de acumulación de capital vigentes desde hace varias décadas en España.

**FIGURA 7.9. TRABAJADORES EXTRANJEROS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL SEGÚN DEPENDENCIA LABORAL.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Datos anuales (media)

\* Datos del mes de diciembre \*\* Los datos de total de extranjeros afiliados por cuenta propia estarían infravalorados al no haber contabilizado por no estar disponibles los referidos al régimen de empleados de hogar por cuenta propia.

Este modo de dotarse de cierta capacidad competitiva en el plano nacional e internacional por parte de las empresas «españolas» ha impulsado, con ayuda de la propia actividad reguladora del Estado, no sólo la llegada masiva de mano de obra extranjera barata (los inmigrantes), sino un modo de empleo específico de dicha fuerza de trabajo: por cuenta ajena, en determinados sectores y ramas de actividad, etc. El recurso de una parte del tejido empresarial español a esta fuerza de trabajo (más que «descualificada», *descualificable*) requiere, como hemos visto, de la activación de mecanismos sociales capaces de producir y movilizar una fuerza de trabajo de tales características: entre ellos, de forma general, los procesos de cualificación y, más concretamente, la dualización de los modos de regular la extranjería como parte fundamental de esos procesos «(des)cualificadores» de la fuerza de trabajo inmigrante<sup>458</sup>. Es el análisis de estos (y otros) procesos de gestión del conjunto del *salariado* los que nos han permitido evidenciar algunas de las especificidades «étnicas» más

<sup>458</sup> La atribución a determinados extranjeros del estatuto social de inmigrante a la que contribuye la legislación vigente de extranjería constituye, creemos, el primer y más básico mecanismo «descualificador» de la mayoría de los extranjeros en España, en definitiva, el mejor modo de garantizar la perpetuación de esta población como fuerza de trabajo barata y altamente movilizadora.



visibles en lo que al trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España se refiere: la mayor presencia del mismo entre los extranjeros (no inmigrantes) procedentes de países desarrollados, principalmente de la Unión Europea (UE-15).

La fuerza de trabajo inmigrante es, casi por definición, como hemos visto, una fuerza de trabajo *descualificada*, no porque no posea, a menudo, abundantes y valiosas competencias, sino porque ha sido social y comparativamente *descualificada* por la propia atribución de un estatuto social de inmigrante. Es una fuerza de trabajo orientada masivamente además hacia el empleo por cuenta ajena en determinados sectores y ramas de actividad intensivos en factor trabajo. Desde esta perspectiva, se puede entender mucho mejor que, para el grueso de los inmigrantes (en Lavapiés o en el conjunto de España), el trabajo por cuenta propia sea una opción absolutamente minoritaria, por mucha visibilidad que adquiera en determinados entornos urbanos (como Lavapiés) [FIGURA 7.9]. Si a esto le añadimos que las posibles excepciones registradas a este respecto (en el caso español principalmente los inmigrantes de origen chino) estarían, en gran medida, atravesadas por dinámicas socioeconómicas ligadas a la sociedad de origen y a su inserción en la economía global, tendremos suficientes elementos, creemos, para justificar nuestra insistencia en llevar a los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones inmigrantes (la empresarialidad «étnica», las economías «étnicas»...) más allá de la *etnicidad*, el *comunitarismo* y el *actorialismo*, para tratar así de conectarlos a temporalidades y procesos sociales de mayor alcance desde los cuáles puedan ser resignificados para el análisis, una resignificación en la que la emancipación supuestamente vinculada a los modos de empleo por cuenta propia (la conversión de los asalariados en empleadores o autoempleados... al modo de aquella vieja *república de artesanos* soñada por Proudhon) está lejos de constituir *the true condition of the laborer...*

### **III. CONSIDERACIONES FINALES**



## 8. A modo de conclusión: *Un fantasma recorre Europa*

Para que haya mutualidad perfecta es preciso que cada productor (...) conserve su plena independencia de acción, su completa libertad de conducta y su personalidad íntegra, puesto que, según la etimología, la mutualidad consiste más en el cambio de los servicios y de los productos que en la reunión de las fuerzas y en la comunidad de los trabajos. La reunión de las fuerzas, del mismo modo que la separación de las industrias, es un poderoso medio económico. No lo son menos, en ciertos casos, la asociación y la comunidad. Mas nada de todo esto es aún mutualismo ni podría resolver el problema del trabajo libre y del salario justo. [PROUDHON, 1.978 (1.865): cap. 8]

Ahora bien, bajo el régimen de la mutualidad, somos todos clientes los unos de los otros, sucursalistas los unos de los otros, servidores los unos de los otros. (...) ¿Qué inconveniente, pues, habrían de encontrar en que el mismo hombre que en un sistema de feudo tal como el de las grandes compañías de capitales o el de las comunidades del Luxemburgo estaba condenado a ser de por vida un sucursalista a sueldo, un simple asalariado, viniese a ser en el sistema nuestro (...) un comerciante libre? [PROUDHON, 1.978 (1.865): cap. 13]

*El fantasma del capitalismo.* A mediados del siglo XIX, Abraham Lincoln se interrogaba en Estados Unidos acerca de la verdadera condición y situación del trabajo asalariado («*what is the true condition of the laborer?*») [Cf. Capítulo 1]. La resolución de la creciente conflictividad social que registraba la *tierra de las oportunidades* conforme se extendían los mecanismos e instituciones del *salariado*, no podía venir de la mano de una «declaración de guerra» al capital («*we do not propose any war upon capital...*»), sino, más bien, de la reafirmación de éste último («*...we do wish to allow the humblest man an equal chance to get rich with everybody else*»). Buena parte de los conflictos propios de las sociedades modernas quedaban así potencialmente encauzados bajo la promesa de la transformación futura del trabajador asalariado en capitalista («*I want every man to have the chance in which he can better his condition: to be a hired laborer this year and the next, work for himself afterward, and finally to hire men to work for him! That is the true system!*»), una especie de *república de artesanos libres* similar a aquella con la que Proudhon había creído poder liberar a los trabajadores de las cadenas del trabajo asalariado.

Un siglo después, en la década de 1.970, en un contexto marcado por el estancamiento económico, el incremento del desempleo y el endurecimiento de las políticas migratorias en la mayoría de los países occidentales, algunos investigadores norteamericanos del ámbito de las ciencias sociales volvieron a llamar la atención sobre las virtualidades «emancipatorias» de la *empresarialidad* y los modos de empleo por cuenta propia para las poblaciones minoritarias. Dicho en otras palabras: volvieron a hacer hincapié en el tránsito de la condición de trabajador (formalmente) asalariado a la condición de empleador o trabajador por cuenta propia (*the true system, the true condition of the laborer...*) como solución a la discriminación y desigualdad que sufrían dichas minorías. Según estos planteamientos, el impulso de los modos de empleo por cuenta propia entre las minorías

étnicas, propiciaba el desarrollo de procesos de movilidad social ascendente de distinto alcance, nuevas oportunidades de empleo en un contexto económico desfavorable, mejoraba las condiciones de incorporación al mercado de trabajo de dichas minorías, al tiempo que abría nuevas vías de integración que no pasaban necesariamente por la «asimilación» en el *mainstream* de la sociedad norteamericana, etc.

Esta visibilización y reivindicación de la *empresarialidad étnica* como instrumento «emancipador» (o, al menos, de mejora social) no eran, sin embargo, completamente nuevas, sino que prolongaban debates previos como, por ejemplo, los protagonizados, a comienzos del siglo XX, por Washington y Du Bois en torno a cómo mejorar la situación de la población afroamericana en Estados Unidos [Cf. Capítulo 2]. Este debate derivó, al menos en el caso de Washington, en una apuesta por el trabajo por cuenta propia como estrategia para incrementar el poder político de la población afroamericana. Dicha apuesta sería posteriormente retomada, en las décadas de 1.960 y 1.970, por numerosos activistas e intelectuales afroamericanos, entrando así de lleno al debate sobre el denominado *capitalismo negro* [Cf. Capítulo 2].

No obstante, si los modos de empleo por cuenta propia (*the true condition of the laborer*) constituían mecanismos de movilidad social ascendente (*the true system*) para las poblaciones discriminadas (en este caso por motivos étnicos y raciales), si la *empresarialidad* y el trabajo por cuenta propia actuaban como fuerzas de carácter «emancipador» o, cuanto menos, «reequilibrador» de las desigualdades sociales ¿por qué su presencia era tan desigual entre unas minorías y otras estando todas como estaban igualmente discriminadas? ¿Por qué no todas las minorías tenían el mismo «éxito» emprendedor? ¿A qué se debía que algunos de estos colectivos desarrollasen importantes redes de negocios propios mientras que otros veían fracasar, sucesivamente, sus iniciativas emprendedoras? Este era el tipo de preguntas a las que, al menos formalmente, la sociología de la *empresarialidad étnica* trató de dar respuesta.

No lo hizo, sin embargo, de forma homogénea, sino que, como hemos tenido ocasión de constatar, detrás de la etiqueta de «sociología de la empresarialidad étnica» a la que nos hemos referido en esta investigación, existía una pluralidad de enfoques y aproximaciones en disputa por la demarcación formal del fenómeno investigado: los modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas y de las poblaciones de origen inmigrante. De esta heterogeneidad hemos tratado en la Primera Parte de la investigación. Allí dimos cuenta de los principales debates y polémicas que acompañaron a la consolidación de la *empresarialidad étnica* como ámbito de estudio específico dentro de la sociología contemporánea. Un ámbito de estudio situado a caballo de la sociología de las migraciones y de la sociología económica que, inicialmente, recibió su mayor impulso de la sociología norteamericana, pero que hoy se encuentra, como ya dijimos, presente en la sociología de, prácticamente, todo el planeta.

La ausencia de una respuesta unívoca a los interrogantes formalmente planteados quedó

patente en la gran proliferación de términos que harían referencia a este tipo de fenómenos (*minorías intermediarias*, *economías étnicas*, *economías de enclave étnico*, *nichos étnicos*, *hegemonía étnica*, etc.), así como en el desarrollo de distintas propuestas de cara a delimitarlos y abordarlos empíricamente<sup>459</sup>. No obstante, junto a estas diferencias, también pudimos encontrar (y quisimos resaltar) significativas coincidencias de fondo entre unos y otros planteamientos, coincidencias que justificarían, a nuestro juicio, que nos hayamos referido a la sociología de la *empresarialidad étnica* como un todo, más allá de las diferencias formales existentes entre cada una de las perspectivas que anidan en su interior. Hemos creído especialmente relevante hacer hincapié en estos elementos compartidos (no siempre de modo explícito) para poder efectuar así una sistematización de las propuestas de la sociología de la *empresarialidad étnica* y, en definitiva, para poder evaluar sus potencialidades y limitaciones explicativas de los modos de empleo por cuenta propia de la población inmigrante. ¿En que han consistido estos elementos compartidos por las primeras y más influyentes aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*?

#### *Inmediatismo, presente continuo y afinidad*

Más allá de las diferencias existentes entre unas y otras propuestas (sobre las que aquí no nos vamos a detener [Cf. Primera Parte]), tanto las *economías étnicas* [Cf. Capítulos 2 y 3], las *minorías intermediarias* [Cf. Capítulo 3], como las *economías de enclave étnico* [Cf. Capítulo 4], partían de una especie de constatación empírica: la *empresarialidad* en las sociedades modernas no se encontraba repartida homogéneamente entre la población, sino que determinados segmentos de la misma – «étnica» y «culturalmente» diferenciados– mostraban una mayor especialización en este tipo de actividades económicas, una mayor «inclinación» hacia los modos de empleo por cuenta propia. En definitiva, una mayor capacidad para recurrir a los mismos como vía («alternativa») de incorporación al mercado de trabajo.

Ahora bien, este hecho sólo podía significar una cosa: que en las sociedades capitalistas modernas el reparto y la asignación social de actividades dentro del conjunto de la población no se efectuaría, principal o exclusivamente, por medio de los mecanismos del mercado. Dicho de otro modo: la lógica «económica» moderna (la dinámica «universal», «ciega» y «abstracta» del mercado) no nos permitiría explicar, por sí sola, la especialización de determinadas poblaciones en las activi-

---

<sup>459</sup> ¿Englobaría la *empresarialidad étnica* únicamente a los empleados por cuenta propia o también a los *paisanos* empleados por cuenta ajena? ¿Haría referencia a algún sector de actividad concreto o estaríamos más bien ante un modo «particular» de gestionar las relaciones económicas y los negocios? ¿Implicaría una concentración espacial significativa o podría desarrollarse de manera dispersa a lo largo del territorio metropolitano? ¿Qué delimitaría su extensión cuantitativa? ¿El número de personas pertenecientes a esas minorías que residen en los barrios que acogen las iniciativas emprendedoras o el de quienes trabajan en ellas? Y en ese último caso, ¿que trabajan por cuenta propia o por cuenta ajena? ¿O habrá que considerar, más bien, las ramas de actividad en las que dichas poblaciones están comparativamente sobrerrepresentadas? ¿Es imprescindible la propiedad nominal de los negocios para participar en la *empresarialidad étnica* o basta con el control real de un determinado nicho de empleo? Etc.

dades laborales por cuenta propia, pues de hacerlo, la *empresarialidad* debería encontrarse presente (o ausente) por igual en todos los segmentos de la población, cosa que no ocurría. De manera que, para estos planteamientos, las razones de tal especialización habría que buscarlas dentro de las dimensiones y estructuras socioculturales en las que la dinámica económica se encontraba inserta (*incrustada* o *enclaustrada*).

Sin embargo, en estas primeras aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* [Cf. Capítulos 2, 3, 4.1 y 4.2], tales dimensiones y estructuras socioculturales reivindicadas, quedarán reducidas, de facto, a las características comunitarias propias de los grupos investigados (*comunitarismo*). Así pues, dar cuenta de la concentración y especialización de determinadas minorías étnicas en los modos de empleo por cuenta propia, significaba atender, en último término, a las (supuestamente específicas) formas de organización social (incluida la gestión de los negocios) presentes en tales grupos minoritarios. Se trataba de hacer hincapié en la trama social, cultural e institucional (valores, tejido asociativo, redes, marcos normativos y reglas, etc.) que articularía internamente a dichas comunidades étnicamente diferenciadas. Dicho de otro modo, sería la presencia o ausencia de este entramado social y de estas *formas de vida* (que permitían movilizar recursos de todo tipo: financieros, fuerza de trabajo, información, clientes, etc.) lo que determinaría, en última instancia, las posibilidades *emprendedoras* de unas u otras minorías étnicas.

¿Y en qué consistían estas formas (supuestamente) específicas de organización social presentes en las minorías étnicas altamente emprendedoras? Básicamente en la existencia de una densa organización comunitaria, trufada de vínculos sociales y articulada en torno a principios «étnicos» y «familiaristas» de pertenencia. Un tipo de organización social (y de gestión de los negocios) en el que la posición ocupada y los recursos disponibles dependían, en gran medida, del *capital simbólico* detentado por los miembros de dicho grupo (por sus familias en un sentido extenso)<sup>460</sup>. La colectividad «étnicamente» delimitada configuraba, de este modo, una comunidad de orden moral que establecía, nítidamente, un adentro y un afuera del grupo o, lo que es lo mismo, una dualización de los marcos normativos presentes en las relaciones sociales y los intercambios, aplicándose unos u otros en función de que el interlocutor formara o no parte de dicha unidad moralmente constituida (algo que, por otra parte, ya había sido señalado a propósito de los *pueblos paria* [Cf. Capítulo 2]).

Al igual que ocurría en las sociedades tradicionales (precapitalistas), el grueso de las relaciones sociales de estas minorías étnicas parecía regirse por los principios de reciprocidad y obligación típicos de los intercambios en forma de *dones* y *contradones*. Esta *solidaridad grupal* derivaba del sentido de pertenencia a una misma colectividad étnicamente definida (era pues una solidaridad «étnica») y moralmente erigida (era pues una solidaridad «forzosa»). Era el resultado de la densidad rela-

---

<sup>460</sup> De ahí la importancia de dimensiones como el *honor* y la *vergüenza* dentro de las relaciones grupales o el énfasis puesto en el control social (en la capacidad sancionadora de la comunidad) y en la participación dentro de las diferentes estructuras comunitarias (asociaciones culturales, de ayuda mutua, religiosas, regionales y de parentesco, comerciales, etc.).

cional y de los vínculos sociales de los integrantes del grupo. La *solidaridad étnica* permitía la movilización de recursos, así como el desarrollo de instituciones y prácticas comunitarias basadas en la reciprocidad y la confianza grupales. El principio de obligación y la capacidad sancionadora del propio grupo se convertían en mecanismos reguladores más importantes que los vínculos contractuales típicos de las sociedades modernas.

Estos marcos normativos, instituciones y prácticas resultaban, por otro lado, muy útiles en los negocios: instituciones de financiación colectiva; asociaciones orientadas a la ayuda mutua y a fomentar el bienestar comunitario; modelos paternalistas de gestión de las relaciones laborales; redes clientelares y de proveedores étnicamente movilizadas; regulación comunitaria de la competencia interna (estableciendo, por ejemplo, los precios de venta de los productos o los salarios de los trabajadores); prácticas de integración vertical y horizontal de empresas que permitían alcanzar posiciones cuasi-monopolistas en determinadas ramas de actividad, etc.

Estaríamos, en resumen, ante un modo de organización colectiva en el que el conjunto de las relaciones sociales intracomunitarias (incluidas las económicas) quedaban enmarcadas y circunscritas (*incrustadas*) dentro del marco normativo e institucional que cohesionaba al grupo. Lo estrictamente «económico» quedaba pues supeditado a «lo social». Dicha supeditación era lo que hacía posible el desarrollo de «alternativas» emprendedoras muy eficaces incluso desde el punto de vista de la lógica económica dominante en las sociedades capitalistas (la lógica «de mercado») <sup>461</sup>. Y no sólo eso: permitía limitar, además, el impacto negativo que dicha lógica «económica» tenía sobre la esfera de «lo social» (desigualdad, conflictos, desestructuración, relaciones de explotación entre empleadores y empleados...).

El *enclaustramiento* o *incrustación* de las relaciones económicas en el entramado social, institucional y normativo del grupo (su supeditación al mismo, la «intrusión» de lo comunitario y la imposición de los vínculos solidarios y recíprocos en los intercambios) posibilitaba, en teoría, dotar a sus relaciones sociales de un mayor grado de estabilidad, justicia y equidad, gracias al desplazamiento de los intercambios grupales de la «pura» lógica de mercado («lo económico») hacia la lógica de las convenciones, las normas y las obligaciones («lo social»). La *empresarialidad* de las minorías en las sociedades capitalistas contemporáneas, un fenómeno aparentemente menor, mostraba así su potencialidad política en tanto que mecanismo capaz de limitar la explotación y la desigualdad gracias a la movilidad social ascendente de estos grupos y su conversión —presente o futura— en trabajadores por cuenta propia.

---

<sup>461</sup> Facilitaba, por ejemplo: la movilización de recursos comunitarios y la acumulación mínima de capital con la que *emprender* nuevos negocios; la disponibilidad de una fuerza de trabajo altamente movilizadora y de bajo coste (que aceptaba pésimas condiciones de trabajo y empleo a cambio del apoyo futuro y la potenciación, por parte de los empleadores, del trabajo por cuenta propia entre sus empleados); la reducción y externalización del riesgo innato a las relaciones económicas contemporáneas (vía su absorción comunitaria); la estabilización necesaria del vínculo trabajo-fuerza de trabajo (la certeza de que los empleados no abandonarían sus puestos de trabajo nada más adquirir las competencias o el capital que les capacitaría para emplearse por cuenta propia), etc.



Estaríamos, según estos planteamientos, ante un dispositivo situado *más acá o más allá* de las relaciones capitalistas (de las relaciones «puras» de mercado). ¿Un *capitalismo inmigrante*? ¿Una nueva versión del viejo *capitalismo paria*? ¿Una reactualización «étnica» de la *república de artesanos libres* de Proudhon? ¿El *true system* del sueño americano concebido por Lincoln cien años atrás? Es más, autores como Nisbet [1.977: 76] han subrayado que, frente a la disolución del orden social tradicional que habría supuesto la emergencia de las relaciones capitalistas modernas, las corrientes «conservadoras» de la teoría social (por ejemplo, Bonald), habrían recurrido al *comunitarismo* como vía de retorno a las solidaridades y seguridades pasadas (gremio, iglesia, familia...). La nostalgia por el comunitarismo perdido sería, según este autor, fácilmente perceptible también en los trabajos de Comte, Durkheim, Weber y Tönnies [IBID.: 82 y ss.]. Y en este sentido, ¿sería muy descabellado por nuestra parte sugerir que la sociología de la *empresarialidad étnica* parece moverse en una melancolía similar? La comunidad y *lo social* ¿no actúan aquí nuevamente como barreras capaces de poner freno a los efectos «desestructuradores» del mercado? ¿No estaríamos nuevamente ante una reafirmación de lo comunitario (y de los vínculos sociales) frente a la *desafiliación* que, necesariamente, parecería conllevar el nuevo orden capitalista?

Una vez sistematizadas las distintas aproximaciones iniciales de la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿qué podemos decir de ellas? ¿Cómo posicionarnos ante unos planteamientos empíricamente tan contrastados [Cf. Primera Parte]? ¿Cómo negar o invalidar los resultados de tantos estudios empíricos que, partiendo del presupuesto de la diferenciación étnica de la economía y de su *incrustación* en «lo social», concluían y confirmaban (de forma no demasiado sorprendente) la existencia de una economía étnicamente diferenciada y comunitariamente encuadrada? ¿No es cierto que también nosotros hemos podido constatar en Lavapiés la presencia de estas dinámicas y lógicas económicas étnicamente configuradas [Cf. Capítulo 6]? En la Segunda Parte de la investigación ¿no dimos cuenta de la configuración en Lavapiés de una economía «étnica» compuesta por casi 800 negocios repartidos de forma claramente desigual entre los distintos colectivos inmigrantes del barrio? ¿No detectamos casos de movilización comunitaria de recursos (financieros, fuerza de trabajo...)? ¿No evidenciamos la presencia de trayectorias de movilidad social ascendente dentro de algunos de estos colectivos (en particular en los comercios mayoristas de los inmigrantes de origen chino)? ¿Realmente podemos afirmar que la identidad étnica compartida o la solidaridad grupal no son mecanismos que, también en Lavapiés, son movilizados y activados de cara a la constitución y regulación de los negocios de los inmigrantes?

Pero, ¿son estos los términos en los que debemos formular el debate? Toda la polémica en torno a la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿se reduce a una cuestión de validación empírica de determinadas modelizaciones? Su pertinencia sociológica ¿depende, simplemente, de que podamos o no rastrear sus huellas en la realidad multiforme de las sociedades contemporáneas? De ser así, no cabe duda de que los modelos de la sociología de la *empresarialidad étnica* resultan oportunos y

convenientes pues son modelos plasmables y detectables en numerosos contextos empíricos. Sin embargo, si aceptamos este modo de proceder ¿no estaremos dejándonos llevar por un empirismo un tanto ingenuo? ¿No estaremos atribuyendo a los hechos empíricos una objetividad innata y un significado unívoco que la práctica científica no haría sino «descubrir» y «mostrar»? Estaremos sosteniendo, en definitiva, que la investigación en ciencias sociales consiste en «descubrir verdades» en lugar de «producirlas» de manera siempre provisional e hipotética. Es decir, estaremos presuponiendo que la *objetividad* en la práctica científica constituye el punto de partida (un *a priori*), en lugar del punto de llegada o el resultado de la aplicación sistemática y pública de un método de observación y análisis determinado y contrastable (sometible a discusión, por lo tanto).

Dicho de otro modo: si damos por buena esta manera de plantear el debate, tendremos que aceptar la idea de que los hechos empíricos «descubiertos» por las ciencias sociales (siempre y cuando el «descubrimiento» se haya realizado de forma técnica y metodológicamente fiable) disponen de una coherencia y una significación propias e independientes del dispositivo de observación y de los presupuestos teóricos desde los cuales hayan sido «descubiertos». Es decir, que la significación sociológica de un hecho empírico (por ejemplo, que determinadas minorías étnicas recurran a los vínculos comunitarios y a la solidaridad grupal para impulsar y gestionar sus negocios por cuenta propia) sería innata al propio hecho empírico y no la consecuencia (y la responsabilidad) del modo en que el investigador construye sociológicamente su objeto de estudio, de cómo aplica sus planteamientos teóricos, o de como emplea unos u otros dispositivos de observación.

Es por eso por lo que, si asumimos esto, acto seguido podremos reivindicar que la práctica científica será necesariamente acumulativa y que, como si se tratara de un mosaico o de un puzzle, cada trocito de la realidad social descubierto podrá ser añadido al resto de trocitos descubiertos por otros investigadores, sin que la significación explicativa de cada uno de estos trocitos se vea en absoluto perturbada por la de los demás (cada pieza ocupa su lugar dentro del puzzle) y hasta alcanzar una *representación* fidedigna de la realidad social. Se trataría, simplemente, de ir añadiendo «contextos» a unos resultados necesariamente «parciales» y «fragmentados». Así, nuestras investigaciones, elaboradas y definidas desde ámbitos locales, podrían posteriormente engarzarse con otras investigaciones locales o referidas a ámbitos geográficos de mayor alcance hasta conformar una «realidad» nacional o supranacional, es cuestión de ir sumando dimensiones, localidades y fragmentos. O, por ejemplo, los resultados producidos por medio de estudios centrados exclusivamente en minorías étnicas y/o inmigrantes podrían posteriormente «contextualizarse» apoyándonos en los estudios de otros investigadores sobre poblaciones autóctonas «étnicamente no marcadas». Nuestras reflexiones sobre los modos de empleo por cuenta propia podrían ser fácilmente completadas mediante la información disponible en otras investigaciones sobre formas de empleo por cuenta ajena, etc.

Este tipo de planteamientos y este modo de proceder son, para nosotros, muy discutibles.

Frente a ellos, creemos que la formulación del debate sobre la sociología de la *empresarialidad étnica* no debería girar en torno a si sus modelizaciones son verdaderas o falsas, sino a si son más o menos explicativas que otras, a si facilitan o dificultan la explicación y explicitación de las dinámicas presentes en las sociedades contemporáneas. Es decir, que se trataría, en definitiva, de formular el debate en términos de si los presupuestos teóricos manejados por la sociología de la *empresarialidad étnica* que acabamos de señalar, nos permiten hablar de algo más que de minorías étnicas que trabajan por cuenta propia, ir más allá de lo que ya sabíamos antes de realizar la investigación y poder así conectar las particularidades de tales minorías con procesos sociales de mayor amplitud, tal y como hicieron muchos sociólogos clásicos (Weber, Simmel o Sombart, por ejemplo) al vincular sus preguntas sobre las minorías étnicas y/o religiosas a una reflexión de mayor calado sobre los procesos constitutivos, las características y las dinámicas de las formaciones capitalistas contemporáneas.

Formulados así los términos del debate, los presupuestos teóricos (implícitos casi siempre) de la sociología de la *empresarialidad étnica* resultan, desde nuestro punto de vista, discutibles y limitados. En primer lugar, como consecuencia de abordar la concentración de ciertas minorías étnicas en el trabajo por cuenta propia, básicamente, como el resultado de una confluencia (una *afinidad*) entre: i) las características de las formas de vida y los modos de organización social de dichas minorías; y ii) las características y requisitos de las actividades emprendedoras. Con este punto de partida, es difícil que las aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* consideradas puedan ir más allá de confirmar lo ya existente y conocido: la presencia, en el momento presente, de un vínculo entre determinados grupos de población étnicamente diferenciados y determinadas formas de empleo basadas en el trabajo por cuenta propia<sup>462</sup>.

Abordado desde el *inmediatismo*, observado bajo la coherencia formal propia de todo momento presente (que, como tal, no puede no ser lo que ya es), dicho vínculo entre poblaciones y empleos, sujetos y funciones, capacidades laborales y constelaciones de puestos de trabajo, adquiere la apariencia de una estabilidad y una continuidad, en nuestra opinión, discutible. Entendidas así, las aproximaciones a los modos de empleo de las minorías étnicas permiten confirmar únicamente cuanto ya sabíamos, al tiempo que se muestran incapaces de decir algo con respecto a los procesos y dinámicas sociales pasados que habrían desencadenado semejante especialización, o sobre el impacto que ésta pudiera tener en los procesos y dinámicas sociales futuras. De hecho, una vez que ha sido planteado el problema en términos de *afinidad*, toda tentativa de trascender la mera constatación del presente y de avanzar alguna hipótesis en torno a la dinámica general de los

---

<sup>462</sup> Con este modo de proceder basado en la mirada sincrónica sobre la dinámica social (a la que se despoja, precisamente, de toda «dinámica») se produce una llamativa (y sospechosa) coincidencia: la temporalidad significativa de los procesos sociales (las temporalidades y la procesualidad a los que habría que atender para poder explicar unos u otros fenómenos) coincide, casualmente, con los tiempos biográficos del investigador, más aún, coincide con los tiempos concretos en los que éste lleva a cabo su «trabajo de campo». Sin duda habrá que considerar que los sociólogos somos personas tocadas por la suerte.

modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes parece conducirnos, irremediablemente, a la tautología: la significativa concentración de determinadas minorías étnicas en actividades por cuenta propia nos permitiría constatar la existencia de una *afinidad* entre unas y otras. ¿Y a qué se debería esta significativa concentración? ¡Pues a la existencia de dicha *afinidad*!

Planteamientos como estos, que presuponen como estables los vínculos entre las actividades y los sujetos que las desempeñan, quizá pudieran ser oportunos en el caso de las sociedades tradicionales, pero nos parecen difícilmente aplicables en aquellas formaciones sociales en las que predominan ya las relaciones sociales capitalistas. De hecho, el análisis de Weber o Sombart [Cf. Capítulo 2] sobre el papel desempeñado por determinadas minorías étnicas o religiosas en el desarrollo del *espíritu capitalista* moderno ¿no hacía referencia a un contexto histórico previo a la consolidación de las formaciones sociales capitalistas modernas? ¿El debate no trababa, precisamente, de eso, de los factores que habrían coadyuvado al desarrollo de un modelo de organización social aún inexistente: el capitalismo moderno?

Tal y como vimos [Cf. Capítulo 2], Weber había señalado que la presencia del mero afán de lucro o la sed de ganancia en las relaciones sociales se remontaba, prácticamente, a la noche de los tiempos. Sin embargo, los comportamientos económicos guiados por un *espíritu* capitalista netamente moderno (es decir, alejados de todo carácter «aventurero» y basados en la aplicación sistemática, pacífica y racional de estimaciones y cálculos de probabilidades con respecto a la obtención de beneficios a partir de las inversiones previamente efectuadas), constituían un hito histórico en las sociedades humanas, una innovación histórica de enormes consecuencias, tal y como la sociología clásica se había preocupado de subrayar e investigar.

Este *espíritu capitalista* moderno, hoy ampliamente generalizado, habría sido, no obstante, cuestionado y combatido en sus comienzos por las dinámicas socioeconómicas tradicionales. ¿Cómo podría entonces haberse expandido originariamente semejante *ethos*? ¿Cómo pudo el nuevo *espíritu* llegar a ser hegemónico y dar lugar al capitalismo moderno? Sin duda, nos dirá Weber, por medio de la actuación pionera de algunos pequeños grupos minoritarios cuyas formas de vida (aunque tradicionales e «irracionales» desde el punto de vista de las sociedades modernas) resultaban, pese a todo, dotadas de una gran «afinidad» con respecto a los principios y valores del nuevo capitalismo y de la nueva *empresarialidad*. La progresiva expansión y difusión en una parte de Europa de tales formas de vida y valores afines con el nuevo capitalismo, habrían favorecido el desarrollo, hegemonía y consolidación de este último. Como resultado de todo ello, determinados grupos —minoritarios y culturalmente específicos— habrían registrado una clara especialización en cierto tipo de comportamientos y actividades económicos típicos de la *empresarialidad* capitalista moderna. Tanto para Weber como Sombart, dicha especialización económica era el resultado, por un lado, de elementos «contextuales» (determinantes de muchas de las características de aquellas minorías); pero también, por otro lado, de las propias características constitutivas de su identidad como tales

minorías: formas de vida, valores, instituciones, marcos normativos, etc. Es decir, que determinadas formas de vida (culturalmente específicas y adscritas a ciertas poblaciones más o menos diferenciadas) habrían mostrado una mayor «afinidad» con los requisitos exigidos por la actividad emprendedora moderna, evidenciándose así la mayor «inclinación» de éstas poblaciones hacia la especialización en tales actividades (y, en definitiva, su relevancia histórica en el surgimiento de las sociedades modernas). Es antiguo y pegadizo, por lo tanto, el estribillo de nuestra canción.

Esta hipótesis, inicialmente circunscrita al momento histórico del surgimiento del capitalismo moderno, ¿por qué no aplicarla a la dinámica de las sociedades capitalistas contemporáneas y, más concretamente, a la *empresarialidad* de sus minorías étnicas? Mucho nos tememos, como ya dijimos [Cf. Capítulo 2], que la equiparación de unos y otros planteamientos (más allá de algunas semejanzas superficiales), no es tan evidente, ni tan oportuna, como habría creído la sociología de la *empresarialidad étnica*. Es cierto que, en ambos casos, podemos constatar la existencia de una especialización de determinadas minorías culturales en actividades económicas vinculadas a las formas modernas de *empresarialidad*. Ahora bien, esta confluencia de hechos empíricos en dos contextos históricos diferenciados ¿conllevaría también necesariamente una coincidencia en las causas que los habrían originado? Por ejemplo, los procesos y mecanismos que, en el siglo XVI, habrían impulsado la especialización en el comercio de una minoría como los judíos ¿serían equiparables a los procesos y mecanismos responsables, en el siglo XXI, de la especialización económica en el comercio de los chinos en Lavapiés? De ser así, ¿habría que presuponer que el tránsito histórico de las sociedades tradicionales a las sociedades capitalistas no habría tenido ningún impacto en lo que se refiere a los mecanismos de vinculación de actividades y personas?

Para dar por buenas estas formulaciones, tendríamos que postular (y demostrar) que hoy, al igual que ocurría en épocas pasadas, las poblaciones son adscritas a unas u otras actividades de forma permanente y, fundamentalmente, en base a principios *adscriptivos*. Es decir, que el status y el capital (simbólico) detentado por una persona o grupo seguirían siendo, la mayoría de las veces, una consecuencia inmediata del lugar ocupado (por nacimiento) en la jerarquía social. Y que, todavía hoy, dicha posición y capital (simbólico) llevarían adscritos y se encontrarían irremediablemente vinculados al desempeño permanente (o duradero) de ciertas actividades y profesiones. De este modo, quedarían determinadas *a priori*, en grupos e individuos, las posibilidades de acumulación de poder y capital. Al mismo tiempo, el carácter obligatorio del desempeño de algunas actividades se acompañaría de la prohibición expresa de otras, sobre las cuales podrían pesar restricciones mágico-rituales<sup>463</sup>. Tendríamos, en definitiva, que presuponer que, en las sociedades contemporáneas, el vínculo entre poblaciones y actividades laborales se configura como un vínculo dura-

---

<sup>463</sup> Como ocurría en muchas sociedades tradicionales con la usura y el préstamo de dinero, los oficios vinculados a la manipulación del fuego (como los herreros), la venta de alcohol y de otros productos considerados «contaminados» según diferentes principios culturales, etc.

dero, tanto como para conformar una unidad estable, una identidad.

Ahora bien, la eliminación de toda vinculación permanente (estable y duradera) entre «sujetos» y «funciones» (entre poblaciones y actividades, entre trabajadores y trabajos) ¿no constituía, precisamente, el fundamento de las nuevas formaciones sociales capitalistas? ¿No era la revolución permanente de los procesos productivos y la potenciación de la movilidad social las bases de la fuerza «igualadora» y «subversiva» del capitalismo en comparación al estancamiento de las sociedades del Antiguo Régimen? La emergencia y generalización, por primera vez en la historia, de una fuerza de trabajo formalmente libre (móvil), así como la extensión de la competencia entre los distintos capitales ¿no hacía saltar por los aires toda pretensión (por parte de los trabajadores o de los empresarios) de vincular de forma estable o duradera trabajadores a puestos concretos de trabajo? Este hecho novedoso ¿no abría las puertas a la evolución (y gestión) diferenciada de poblaciones y trabajos? ¿No es, precisamente, en las formaciones sociales capitalistas donde, por primera vez en la historia, podemos hablar de la compraventa generalizada de capacidades laborales? ¿No es aquí donde nos encontramos, en definitiva, con la emergencia de «mercados de trabajo» dotados de dinámicas que no son equiparables a las de los procesos productivos propiamente dichos?

Nuestras dudas con respecto a la pretensión de la sociología de la *empresarialidad étnica* de equiparar unos y otros contextos no hacen sino incrementarse al considerar las implicaciones de dicha operación: ¿realmente debemos considerar que, al menos en las sociedades occidentales contemporáneas, existen trabas o restricciones mágico-rituales (o morales, ideológicas...), significativas y socialmente generalizadas, al libre desempeño de las funciones económicas de tipo capitalista? Los valores y comportamientos del «nuevo» espíritu capitalista ¿están tan poco extendidos en estas sociedades como para que sólo determinados grupos culturalmente específicos estén capacitados o dispuestos a llevarlos a cabo?<sup>464</sup>

Es más, si lo que explica que, en la actualidad, determinadas minorías étnicas se concentren en el trabajo por cuenta propia es la *afinidad* existente entre sus formas de vida y las características de tales modos de empleo, entonces, la concentración en el trabajo a tiempo parcial registrada por otros grupos culturalmente diferenciados (jóvenes y mujeres, por ejemplo) ¿tendremos que explicarla también como el resultado de la presencia en ellos de otras tantas formas de vida (valores, códigos de conducta, expectativas, pautas de consumo, etc.) específicas y afines a tales modos de empleo? Pero entonces, las trayectorias formativas, las reformas del mercado de trabajo llevadas a

---

<sup>464</sup> Por ejemplo, como ya vimos [Cf. Capítulos 2 y 3], las *minorías intermediarias* (o los *pueblos paria* abordados por la sociología alemana clásica) presentes en las sociedades tradicionales habrían contribuido con sus actividades económicas a impulsar una profunda transformación de las sociedades en las que se encontraban (favoreciendo la expansión de las relaciones de mercado en esferas hasta entonces «no monetarizadas»). ¿Podríamos decir lo mismo de las *minorías intermediarias* «modernas» presentes en sociedades capitalistas plenamente desarrolladas? ¿Habrían tenido éstas algún impacto significativo en unas economías ya fuertemente monetarizadas? ¿Habrían expandido la monetarización a nuevas esferas sociales o, por el contrario, habrían generado algún tipo de transformación en la dinámica económica mayoritariamente «capitalista» de los sectores en los que concentraban sus actividades?

cabo, la normalización jurídica y los incentivos económicos de estos tipos de contratos, etc., ¿no habrían tenido impacto alguno en dicha «especialización» económica? De hecho, dando una vuelta de tuerca más al argumento (hasta llevarlo prácticamente a lo paródico), la recurrente concentración y «especialización», tanto en el sector público como en el privado, de varones en puestos directivos ¿se deberá a una *afinidad* y una adecuación entre los modos de vida de estas poblaciones masculinas y las características requeridas por las labores de dirección? ¿Será la competitividad derivada del consumo de eventos deportivos o la objetividad resultante de la represión de la afectividad lo que haga de los varones un segmento de población especialmente dotado e inclinado a las funciones (y retribuciones) directivas?

Este tipo de argumentos son insostenibles en términos sociológicos (o al menos deberían de serlo) y, sin embargo, son el tipo de razonamientos que están funcionando, de facto e implícitamente, en muchas de estas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*. ¿O es muy diferente afirmar que la concentración de minorías étnicas en el trabajo por cuenta propia se debe a la adecuación de sus formas específicas de vida (sean éstas concebidas como «esencias» culturales o como «constructos sociales») a las necesidades de la *empresarialidad* moderna?

#### *Las redes empresariales inmigrantes en Lavapiés: algo más que una inclinación*

Pero entonces, ¿cómo podríamos explicar los procesos de especialización económica de determinadas minorías étnicas en el trabajo por cuenta propia? ¿Como explicar, por ejemplo, el caso de Lavapiés, donde residen más de 100 nacionalidades extranjeras diferentes y, sin embargo, casi el 80% de los negocios regentados por inmigrantes pertenecen a población de origen chino (el 60%) y bangladeshí-indio-pakistaní (el 20%)? ¿Por qué algunas nacionalidades extranjeras (como las latinoamericanas), con una notable presencia en Madrid y en España, apenas concentran el 4% de estos negocios en Lavapiés? [Cf. Epígrafe 7.3]. Esta sobrerrepresentación de determinados colectivos inmigrantes en el tejido empresarial del barrio ¿no debería obligarnos a reconsiderar las hipótesis de la *afinidad* y la *especificidad étnica* que acabamos de cuestionar? ¿No es verdad que, entre estos colectivos de Lavapiés, pudimos constatar la presencia de instituciones, normas y prácticas sociales similares a las que habían sido previamente subrayadas por la sociología de la *empresarialidad étnica*?<sup>465</sup> ¿No cabría pues hablar, por ejemplo, de una *inclinación* de los inmigrantes chinos o bangladeshíes-indios-pakistaníes hacia los modos de empleo por cuenta propia o de una *afinidad* de sus entramados comunitarios con los requisitos de las iniciativas emprendedoras?

---

<sup>465</sup> Véase, por ejemplo, lo señalado a propósito de la presencia en las redes empresariales de los inmigrantes de: instituciones de financiación colectiva, de prácticas paternalistas de gestión de las relaciones laborales intragrupalas, de la movilización de los sentimientos de pertenencia étnica de cara a fidelizar a la clientela o con el objetivo de reclutar fuerza de trabajo, de la activación de lógicas de reciprocidad y obligación en los intercambios, así como de la regulación y limitación comunitaria de la competencia entre negocios del mismo grupo étnico, etc. [Cf. Epígrafe 7.1]

Creemos que no. Si fuera una cuestión de *afinidad* o de *inclinación* hacia el autoempleo ¿cómo podríamos explicar la presencia en estos grupos de porcentajes de afiliación a la seguridad social por cuenta ajena del 70%, en el caso de los chinos, y del 85%, en el caso de los bangladeshíes-indios-pakistaníes [Cf. Epígrafe 7.3]? Estos datos desconcertantes podrían tratar de justificarse reivindicando que harían referencia, en realidad, a personas empleadas por cuenta ajena por sus *paisanos* mientras que esperan alcanzar, gracias a los dispositivos de la solidaridad étnica, la *verdadera condición de los asalariados*: su conversión en trabajadores por cuenta propia. Desde nuestro punto de vista [Cf. Segunda Parte], puede que así ocurra en determinados casos ¿pero en tantos como para llegar a alcanzar porcentajes de empleo por cuenta ajena tan elevados? De ser así, esto implicaría que la participación de los inmigrantes en las redes emprendedoras de sus colectivos «étnicos» se efectuaría, básicamente, vía el trabajo por cuenta ajena. Sin embargo, ¿no choca esto con los datos que hemos aportado previamente sobre el escaso volumen de empleo por cuenta ajena registrado en los negocios de Lavapiés [Epígrafe 7.1]?<sup>466</sup>

Rechazada esta posible explicación nos quedaría otra posibilidad: que el problema residiese en la heterogeneidad cultural y de los modos de vida de unos colectivos que habrían sido «homogeneizados» por la mirada etnocéntrica del investigador occidental, muy dado a equiparar etnicidad y Estado-nación. No cabe duda de que el riesgo de este tipo de «distorsiones» en nuestro estudio es también real<sup>467</sup>. Sin embargo, apoyándonos en los trabajos de otros investigadores sobre los flujos migratorios a España procedentes de Asia Oriental y Central, pudimos constatar que la mayoría de los miembros de estos colectivos más «inclinados» al trabajo por cuenta propia, procedían de las mismas regiones en sus países de origen, así como de similares contextos socioculturales de partida<sup>468</sup>.

Evidentemente, estos datos no nos permiten afirmar con seguridad que estemos ante poblaciones homogéneas en términos étnicos y culturales, pero sí nos sirven para poner en duda que los

---

<sup>466</sup> Por ejemplo, como ya mencionamos, el *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008*, señalaba que el 94,6% de estos negocios se situaba en el tramo de empleo de 1 a 5 empleados, al tiempo que el 35,3% figuraba dado de alta como «personas físicas». Estos datos, quedarían también confirmados por las cifras facilitadas por el *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2007* de la Comunidad de Madrid, según el cual el 67,7% del total de unidades locales de Embajadores (no sólo las de los inmigrantes) contaban, únicamente, con 1 ó 2 empleados y el 82% con menos de 5 empleados. Del mismo modo, aunque referida ya al ámbito nacional, la *Encuesta de Población Activa-2008* del INE, señalaba que solo el 25% de los trabajadores extranjeros que trabajaban por cuenta propia lo hacían como empleadores con asalariados [Cf. Epígrafe 7.1].

<sup>467</sup> Tanto más si tenemos en cuenta que en nuestra investigación no hemos efectuado un estudio sistemático y en profundidad (etnográfico incluso podríamos decir) sobre un colectivo particular, sino que hemos optado por investigar al conjunto de colectivos inmigrantes con presencia en el tejido empresarial de Lavapiés, lo cual nos ha obligado a aproximarnos a sus características comunitarias específicas de forma, sin duda, un tanto superficial (aunque no tanto, creemos, como para invalidar los resultados de nuestra investigación).

<sup>468</sup> Por ejemplo, recordemos que, en el caso de los chinos residentes en España, en torno al 70% de los mismos procedían del sur de la provincia de *Zhejiang* y, más concretamente del distrito de *Qingtian*, así como de otros distritos vecinos integrados en la municipalidad de *Wenzhou*. Algo similar ocurría a propósito de los pakistaníes residentes en España (en su mayoría procedentes de la región del *Punjab* y, más concretamente, de la capital *Islamabad*) y de los indios (la inmensa mayoría procedente de la provincia de *Sindh* y, en mucha menor medida, de origen *gujarati* y *persi*) [Cf. Epígrafe 7.3].



elevados porcentajes de trabajadores por cuenta ajena existentes entre nuestros colectivos más «inclinados» al autoempleo, se deban, simplemente, a un problema de variaciones étnicas internas a los colectivos nacionales no tomadas en cuenta por nuestra parte durante la investigación. Refuerzan, por lo tanto, nuestra posición contraria a considerar que la mayor o menor presencia de estos colectivos inmigrantes en los modos de empleo por cuenta propia se deba, principalmente, a una cuestión de *afinidad*. Una posición, a nuestro juicio, aún más justificada si a todo esto le añadimos cuanto vimos acerca de la escasa continuidad existente entre las trayectorias laborales efectuadas por los inmigrantes en sus países de origen y las registradas en España (ya sea en el primer empleo o en el empleo actual)<sup>469</sup>. Como sugieren estos datos, si existe una «inclinación» hacia el autoempleo en algunas de estas minorías, la experiencia migratoria y el contexto de la sociedad de llegada se encarga, rápidamente, de borrarla.

Nos encontramos, por lo tanto, ante elementos que nos han permitido poner en cuarentena cualquier tentativa de explicación de índole esencialmente cultural del fenómeno que estamos investigando en Lavapiés, salvo que, como ya advertíamos [Cf. Epígrafe 7.3], optemos por equiparar cultura a sociedad y reivindicemos que, en lo que se refiere a los seres humanos, todo tendría un trasfondo y una causa cultural, en tanto en cuanto todo estaría atravesado y mediado por el lenguaje y lo simbólico<sup>470</sup>. Dado que no es éste nuestro modo de proceder, ni entendemos tales operaciones teóricas útiles para la investigación de las colectividades humanas en términos sociológicos, hemos creído conveniente descartar de nuestro análisis toda referencia a hipotéticas *afinidades*, *inclinaciones* y *excepcionalidades étnicas*. Más aún cuando los datos disponibles para España sobre participación de extranjeros en los modos de empleo por cuenta propia en el conjunto de España no parecen justificar, desde un punto de vista sociológico, la atención mediática y académica otorgada, en ocasiones, a las economías «étnicas» de determinadas minorías extranjeras<sup>471</sup>.

Por ejemplo, si nos fijamos en qué nacionalidades extranjeras tiene mayor peso relativo el trabajo por cuenta propia, es decir, en cuáles de ellas dichos modos de empleo constituyen una posible alternativa de incorporación al mercado de trabajo, nos sorprenderemos al comprobar que

---

<sup>469</sup> A modo de recordatorio [Cf. Epígrafe 7.3] podemos señalar que, según los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes-2.007* del INE, la mayoría (el 60,3%) de los extranjeros que trabajaban por cuenta propia en España se empleaban previamente por cuenta ajena en sus países de origen, al tiempo que el 17% de quienes se empleaban en España por cuenta ajena eran trabajadores por cuenta propia en sus países de origen. Lo mismo podríamos señalar desde el punto de vista de las ramas de actividad: sólo el 22,5% de los extranjeros tuvo su primer empleo en España en la misma rama de actividad en la que estuvo previamente empleado en su país de origen (el 29,4% si en lugar del primer empleo en España consideramos el empleo actualmente ocupado). Es cierto que la adecuación entre ramas de actividad es algo superior en el caso de los extranjeros empleados por cuenta propia (26% en el primer empleo y 36% en el empleo actual, frente al 22% y el 28% de quienes se empleaban por cuenta ajena), pero seguimos enfrentándonos a una clara discontinuidad entre las experiencias profesionales y laborales de los países de origen y las de España.

<sup>470</sup> En cuyo caso, no obstante, cultura y/o sociedad deberían ser aquello que habría que explicar y no el elemento explicativo, si no queremos dar por válidos razonamientos tautológicos del tipo: la sociedad explica los comportamientos sociales, la cultura explica los comportamientos culturales, etc.

<sup>471</sup> Según datos de la *Encuesta de Población Activa-2.008* del INE, sólo un 10,5% de los extranjeros ocupados trabajaban por cuenta propia (frente al 18,8% de los ocupados españoles), es decir, que el trabajo por cuenta ajena era, sin matices (el 89,5% de los ocupados), la principal vía de incorporación de los extranjeros al mercado de trabajo en España.

son los extranjeros procedentes de países desarrollados (aquellos más raramente considerados como personas «inmigrantes» en los contextos de llegada [Cf. Anexo I]) quienes sobresalen de forma más clara<sup>472</sup>. Siendo así, ¿por qué excluirlos sistemáticamente de los estudios sobre economías «étnicas»? Sabemos que, salvo en casos puntuales (como los chinos –con el 34,2%– o los iraníes –con el 32,5%–), el peso de los modos de empleo por cuenta propia entre las poblaciones extranjeras de condición inmigrante es prácticamente testimonial<sup>473</sup>. ¿Por qué seguir identificando las economías «étnicas» existentes en España con empresas de ecuatorianos, marroquíes o senegaleses y no con empresas de alemanes, daneses o británicos?

Si lo que se pretende es estudiar las redes empresariales étnicamente estructuradas ¿por qué no investigar las economías «étnicas» de la población española de origen gitano?<sup>474</sup> O, en el caso madrileño ¿por qué no atender a las redes empresariales de gallegos, asturianos o extremeños? Asimismo, cuando la población blanca de origen europeo en Estados Unidos contrata únicamente a otros blancos de origen europeo para determinados puestos de trabajo ¿por qué no subrayar también aquí que estaríamos ante un proceso de movilización de la *etnicidad* (de su *comunitarismo*, de su *solidaridad grupal*)? ¿Por qué no considerar que estas prácticas también conformarían una *economía étnica*? ¿No será que únicamente interesan ciertas economías «étnicas»: aquellas vinculadas a grupos étnicamente marcados, visibilizados y señalados por las sociedades de llegada? ¿No será que esas otras posibles economías «étnicas» mostrarían rasgos y usos menos «románticos» (por ejemplo, el uso del *comunitarismo* y la *solidaridad grupal* para la reproducción de las elites y el mantenimiento de situaciones de desigualdad)?

Es decir, con este modo de proceder ¿no estamos delegando nuestra responsabilidad como investigadores al dar por buena la demarcación de nuestro objeto de estudio procedente, por ejemplo, de los medios de comunicación, los tejidos asociativos, los poderes políticos o la opinión pública? Cuando aceptamos de buenas a primeras que las redes empresariales de los inmigrantes, sus dinámicas y las lógicas sociales en las que se insertan, configuran una economía «étnica» diferenciada del resto de la economía (en la que nos integraríamos quienes, por lo que parece, no tenemos *etnicidad*), ¿no estamos presuponiendo la «excepcionalidad étnica» del fenómeno y, con ello, precipitándonos hacia los razonamientos circulares de tipo cultural (la cultura explica las va-

---

<sup>472</sup> Según datos de la Secretaría de Estado de Seguridad Social del Ministerio de Trabajo e Inmigración referidos a 31 de diciembre de 2.008, el peso de los afiliados por cuenta propia en el total de afiliados del colectivo era: el 40,7% entre los daneses, el 40,1% entre los británicos, el 37,5% entre los suizos, el 36,9% entre los holandeses, el 34,9% entre los alemanes, etc.

<sup>473</sup> Por ejemplo: Rumania (17,8%), Bangladesh (16,6%), India (16,5%), Pakistán (15,2%), Argentina (12,3%), Polonia (11%), Marruecos (5,6%), Senegal (5,4%), Colombia (4,4%), República Dominicana (3,3%), Ecuador (2,7%), Perú (2,5%), Bolivia (1,7%), etc. La *Encuesta Nacional de Inmigrantes* mostraba, por otro lado, que para los extranjeros de condición «inmigrante» la experiencia migratoria conlleva, en términos generales, un mayor grado de abandono de las posibles «inclinaciones» previas al trabajo por cuenta propia, así como una mayor incorporación al mercado de trabajo como trabajadores por cuenta ajena (sólo el 10,8% de los extranjeros inmigrantes se emplearían por cuenta propia, frente al 31,6% de los extranjeros no inmigrantes).

<sup>474</sup> Una excepción a este sistemático olvido de la *economía étnica* gitana se puede ver en [MENA, 2.007].

riaciones culturales...)? ¿No estamos renunciando a construir sociológicamente nuestro objeto de estudio y, con ello, a poder explicarlo también en términos sociológicos (es decir, relacionales)? ¿No estamos renunciando a la posibilidad de que nuestro objeto formal de estudio pueda ser re-significado en relación a otros procesos sociales y a otras dinámicas significativas de las formaciones sociales contemporáneas?

Creemos que no se trata de una cuestión menor, pues, como hemos podido apreciar nítidamente en el caso de Lavapiés, las posibilidades de explicación sociológica del fenómeno de las redes empresariales de inmigrantes han dependido, precisamente, de dicha *puesta en relación* permanente. ¿O es que no fue necesario conectar la reciente configuración de una economía «étnica» en Lavapiés con su histórica configuración como barrio urbanísticamente degradado habitado por una población de escasos recursos? ¿No tuvimos que prestar atención, igualmente, a su más reciente transformación en un barrio con fuerte presencia de extranjeros de origen inmigrante? ¿No fue preciso dar cuenta de la dinámica urbana y del mercado de vivienda (por ejemplo, la pérdida de población y de usos residenciales en los centros urbanos, la consolidación en Lavapiés de una importante bolsa de infravivienda que los distintos planes de rehabilitación urbana no habrían logrado erradicar, la existencia de un elevado número de locales comerciales «abandonados», etc.) para explicar su transformación en uno de los barrios de Madrid con mayor presencia de población inmigrante y con una de las economías «étnicas» más «representativas»? [Cf. Epígrafes 6.1 y 6.2].

En este mismo sentido, muchas de las características del tejido empresarial vinculado a la inmigración (escaso número de empleados y fuerte peso de los empresarios sin asalariados; tamaño reducido de los establecimientos; concentración en sectores ligados al comercio, la restauración y la hostelería; atomización empresarial e importante presencia de los negocios y estrategias de tipo familiar; etc.) vimos que reproducían los principales rasgos constitutivos del tejido económico tradicional de Lavapiés. Igualmente, la especialización de una parte de la economía «étnica» en la distribución mayorista de productos textiles y complementos, comprobamos que era incomprensible al margen de la actuación previa en el sector (durante las décadas de 1.970 y 1.980 principalmente) de un buen número exiliados argentinos que, a su vez, habían instalado sus negocios mayoristas en el barrio tratando de aprovechar la existencia en la zona, desde mucho tiempo antes, de un tejido mayorista autóctono (aún mayoritario y visible en la zona de Concepción Jerónima).

De hecho, ¿no fue necesario incluso poner en relación la especialización y concentración de los negocios de inmigrantes en el sector del comercio, la restauración y la hostelería con la propia dinámica de estas ramas de actividad?<sup>475</sup> ¿No nos referimos también a la propia dinámica del con-

---

<sup>475</sup> Una dinámica que iba más allá del propio barrio o de los negocios de los inmigrantes y que tenía que ver con un amplio proceso de modernización capitalista del sector de la distribución en España que habría arrancado en el primer tercio del siglo XX, pero que se acelerará a raíz de la crisis de la década de 1.970. Esta crisis afectaría de forma notable al pequeño comercio tradicional y abriría las puertas a nuevas formas de distribución (como el denominado

junto de la sociedad y de la economía españolas?<sup>476</sup> [Cf. Epígrafe 6.1 y 6.3]. Hasta la propia delimitación del barrio de Lavapiés como «contenedor natural» de las relaciones y dinámicas sociales de dicha economía «étnica» vimos que quedaba sistemáticamente desbordada por la práctica cotidiana de unas empresas con ramificaciones formales en otros barrios de Madrid, en otros pueblos de la región y en otras ciudades de España, por no hablar ya de las redes de compradores y proveedores distribuidos por todo el planeta [Epígrafe 6.3].

La explicación sociológica de la economía «étnica» de Lavapiés fue, por lo tanto, desplazándonos progresivamente, situándonos más allá de Lavapiés (y también de Madrid y de España). Más allá de los inmigrantes y de su posible movilización de la «etnicidad» (*comunitarismo, solidarismo*), más allá incluso del comercio y de las ramas concretas de actividad en las que se concentraban sus actividades emprendedoras. Más allá, finalmente, del trabajo por cuenta propia y de la «empresarialidad». El abordaje relacional de nuestro objeto de estudio, la ruptura con su aislamiento y autismo, nos obligó a reconocer que los modos de empleo por cuenta propia (tanto de las poblaciones autóctonas como de las extranjeras) deberían ser abordados como uno de los posibles dispositivos de movilización y uso de la fuerza de trabajo en el *salariado* (al igual que ocurría con los modos de empleo por cuenta ajena<sup>477</sup>) y no como la supuesta encarnación de su disolución (*the true condition of the laborer*). Aislar la dinámica de los modos de empleo por cuenta propia de los procesos más amplios de movilización, formación y uso del conjunto de la fuerza de trabajo conllevaba hipotecar las posibilidades explicativas de nuestras hipótesis.

Lo hemos visto no sólo a propósito de las redes empresariales de inmigrantes instaladas en Lavapiés, sino también en relación al trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España: la desigual participación de estos en los modos de empleo por cuenta propia, la configuración de *disponibilidades* para el empleo y de trayectorias laborales diferenciadas entre unos y otros grupos, no han podido ser explicadas al margen de la dualización del marco jurídico de extranjería español en dos regímenes diferenciados que se corresponderían (no exactamente, pero sí a grandes rasgos) con la distinción que hemos establecido entre extranjeros no inmigrantes (*régimen comunitario*) y

---

libre servicio), mucho más costosas en términos de inversión de capital (necesidad de establecimientos de mayor tamaño para que sean rentables, etc.) y controladas por grandes cadenas multinacionales de distribución.

<sup>476</sup> Piénsese, por ejemplo, en procesos ya señalados como: la creciente internacionalización de la economía española; las transformaciones en los hábitos de consumo y en la composición de los hogares; los incrementos del nivel de renta disponible; el crecimiento metropolitano y la emergencia de nuevas prácticas residenciales; las transformaciones y movimientos del resto de sectores económicos y la creación de nuevas oportunidades de empleo; el incremento de la formación entre la población autóctona y de la tasa de actividad femenina; los desarrollos tecnológicos aplicados a la distribución (desde las tecnologías de la información a los desarrollos biotecnológicos de la industria alimentaria); la dinámica demográfica (envejecimiento de la población, cambio en los tiempos y pautas reproductivas de las mujeres, llegada de poblaciones extranjeras de origen inmigrante...), etc.

<sup>477</sup> Véase, por ejemplo, en relación a nuestra investigación, el frecuente ir y venir de los modos de empleo por cuenta ajena a los modos de empleo por cuenta propia (y viceversa) que hemos registrado entre nuestros inmigrantes emprendedores, así como el propio hecho de que el trabajo por cuenta ajena y el ahorro constituyeran, muy a menudo, las principales vías de financiación de los negocios por cuenta propia.

extranjeros inmigrantes (*régimen general*)<sup>478</sup>. Por ejemplo, la mayor «inclinación» hacia el trabajo por cuenta propia que dijimos que caracterizaba a los extranjeros procedentes de países desarrollados, o la escasa presencia en estos modos de empleo de extranjeros de origen latinoamericano o africano, difícilmente habrían podido ser explicadas sin atender a la existencia de estos dos marcos jurídicos de extranjería diferenciados, así como a las desiguales condiciones de actuación económica (y de acceso a la ciudadanía) que posibilitan [Cf. Epígrafe 7.3]<sup>479</sup>.

Al contrario de lo que vimos que ocurría con el *régimen comunitario* (equiparación de los derechos y obligaciones de los extranjeros a los de la población autóctona), las «particularidades» del *régimen general* de extranjería<sup>480</sup> ¿no nos habían llevado a concluir que éste constituía un mecanismo orientado a satisfacer las necesidades de mano de obra de bajo coste por parte del mercado de trabajo español? ¿No hicimos de él un dispositivo encaminado a adecuar la presencia de extranjeros inmigrantes y, más concretamente, a orientar sus actividades económicas hacia el trabajo por cuenta ajena en determinadas ramas y sectores de actividad? Así pues, de cara a explicar las diferentes trayectorias y modalidades de incorporación al mercado de trabajo por parte de las poblaciones extranjeras, vimos que resultaba difícil negar el papel desempeñado por la regulación «insti-

---

<sup>478</sup> Como ya anticipamos [Cf. Epígrafe 7.3], si atendemos a los datos (a 31 de marzo de 2.009) facilitados por la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración sobre extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor y los desagregamos por nacionalidad, veremos que dentro de las personas a las que se ha aplicado el *régimen general* apenas hay ciudadanos procedentes de países «ricos» o «desarrollados» (a los que difícilmente consideraremos en España como «países productores de inmigrantes»: Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Israel y Nueva Zelanda), a pesar de que sus ciudadanos estarían formalmente englobados en dicho régimen. Así, de los 2.435.877 extranjeros a los que se ha aplicado el *régimen general*, sólo 14.771 (el 0,6%) pertenecían a estos países ricos. De hecho, en el 46,1% de los casos, a los extranjeros procedentes de estos países se les habría aplicado el *régimen comunitario* (gracias a la aplicación de las distintas excepciones reconocidas por la legislación de extranjería). Evidentemente, estas excepciones también las encontramos entre ciudadanos procedentes de países considerados desde España como «productores de inmigrantes», aunque en porcentajes bastante inferiores: 17,7% en el caso de los latinoamericanos; 13,9% en el caso de los países de la Europa del Este no integrados en la Unión Europea; 5% en el caso de los africanos; 4,9% en el caso de los asiáticos (excluyendo a Japón), etc. El *régimen general* de extranjería se configuraría pues como la normativa reguladora propia (y casi exclusiva) de los extranjeros «inmigrantes».

<sup>479</sup> En este sentido era significativo el caso de los residentes en España procedentes de Rumania y Bulgaria, países ambos miembros de la Unión Europea desde el 1 de enero de 2.007. La fuerte presencia en los principales países de la misma de personas (de estatuto inmigrante) procedentes de estos países y el temor al «descontrol» de sus flujos migratorios (y del impacto de estos en los mercados de trabajo nacionales), llevó a la Unión Europea a imponer temporalmente a los ciudadanos de ambos países la suspensión del derecho de libre circulación entre el resto de Estados miembro. En España esa moratoria finalizó el 1 de enero de 2.009, momento a partir del cual los ciudadanos de origen búlgaro y rumano pasaban a integrarse, con todos los derechos, al *régimen comunitario* de extranjería. No obstante, una directiva anterior del Ministerio de Trabajo e Inmigración establecía, desde el 1 de enero de 2.007, una equiparación de facto al *régimen comunitario* para aquellos rumanos y búlgaros empleados por cuenta propia. Lo sorprendente de este caso (y lo que refuerza nuestros planteamientos) es que, desde el 1 de enero de 2.007, en apenas 6 meses, los rumanos pasaron de un 3% de afiliados al *Régimen Especial de Trabajadores Autónomos* a un 11,1%, y en un año desde su adhesión a la Unión Europea alcanzaron un 18,2%. Lo mismo ocurrió entre los búlgaros, aunque con un crecimiento más moderado (de un 3,3% justo antes de su adhesión a la UE, a un 7,9% seis meses después y un 12,1% después de un año). Ambas nacionalidades tuvieron que esperar a un cambio (ventajoso) de su estatuto de extranjería para «descubrir», en apenas unos meses, su «inclinación» al trabajo por cuenta propia.

<sup>480</sup> Las restricciones (temporales) a la movilidad de la fuerza de trabajo, la exigencia de un permiso de trabajo para realizar actividades económicas de carácter lucrativo y la subordinación formal de la obtención de dicho permiso (provisional al menos durante los cinco primeros años) a la situación nacional del mercado de trabajo (*catálogo de ocupaciones de difícil cobertura*, etc.), las trabas y dificultades presentes de cara a obtener permisos iniciales de trabajo por cuenta propia, los mecanismos de contratación «a la carta» en los países de origen y para sectores concretos de actividad (contingente anual), etc.

tucional» (estatal sobre todo, aunque no sólo) de los flujos migratorios en la determinación de una dinámica étnicamente segmentada del mercado de trabajo.

Esto no implica, tal y como apuntamos, que debamos confundir las pretensiones reguladoras de la norma con los procesos sociales «reales». En este sentido, fue necesario subrayar que la existencia en la legislación de extranjería de, al menos, dos mecanismos de incorporación para trabajadores en situación irregular —las regularizaciones extraordinarias (hasta un total de seis registradas en España desde 1.986) y el denominado «arraigo laboral»— implicaba el reconocimiento tácito, por parte de los poderes públicos, de que no es posible canalizar enteramente los flujos migratorios laborales a través de mecanismos de entrada regularizados [ACTIS y ESTEBAN, 2.007: 218]. Es decir, que la incorporación laboral de la población inmigrante no sólo será una respuesta y un reflejo de la situación «nacional» del mercado de trabajo, sino que la propia posibilidad de contratación de este tipo particular de fuerza de trabajo por parte de las empresas terminará por definir, modelar y transformar la situación del mercado de trabajo. O, dicho en otras palabras, no estaríamos ante una simple adecuación de trabajadores inmigrantes a puestos de trabajo vacantes y adaptados a sus características como tal fuerza de trabajo, sino, más bien, ante una definición y delimitación de los empleos en función del tipo y cantidad de fuerza de trabajo disponible.

De hecho, la segmentación de las trayectorias laborales de los extranjeros en España, aunque institucionalmente reforzada e inducida, es, como vimos [Cf. Epígrafe 7.3], capaz de continuarse y reproducirse de manera automática por otros medios, por ejemplo, mediante los mecanismos de la cualificación. Dichos mecanismos realizan la operación de movilización y comparación del conjunto de la fuerza de trabajo desde un prisma «soberanista», reforzando así la distinción previamente señalada entre fuerza de trabajo autóctona o equiparable y fuerza de trabajo inmigrante. El análisis de las estrategias competitivas de las empresas españolas en la economía internacional (estrategias, como vimos, basadas de forma recurrente y mayoritaria en el uso intensivo de fuerza de trabajo y en la reducción de sus costes laborales [Cf. Epígrafe 7.3]) nos había permitido, además, comprobar por qué la población inmigrante era una fuerza de trabajo que, al margen de las competencias formalmente adquiridas en las sociedades de partida, debía ser necesariamente «descualificada» en los contextos de llegada. Es decir, por qué, para la sociedad de llegada, un inmigrante será siempre, por definición, un trabajador «descualificado» (o, mejor dicho, descualificable) y orientado de forma masiva hacia el trabajo por cuenta ajena en determinados sectores y ramas de actividad intensivos en factor trabajo<sup>481</sup>.

---

<sup>481</sup> Recordemos, simplemente, que los datos de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE mostraban que el 9,9% de los extranjeros inmigrantes con estudios superiores trabajaban actualmente en España en el servicio doméstico, mientras que no había presencia de extranjeros no inmigrantes licenciados en este tipo de empleos. Igualmente, el 13,4% de los inmigrantes con estudios superiores se empleaban en la construcción y el 14,6% en la hostelería frente al 4,1% y el 6,9% registrado por los extranjeros no inmigrantes licenciados. También llamativos resultan los datos que señalan que el 17,9% de los extranjeros inmigrantes con estudios superiores están ocupados en el epígrafe de «trabajadores no cualificados» (frente al 1,6% de los no inmigrantes) y que sólo el 6,9% de los mismos figuran en el epígrafe

No obstante, tal y como señalamos [Cf. Epígrafe 7.3], el uso intensivo y el abaratamiento del factor trabajo como estrategia competitiva por parte de las empresas que operan en España, constituía una práctica generalizada que afectaría al conjunto de la fuerza de trabajo y no sólo a los inmigrantes<sup>482</sup>. De hecho, es a la luz de tales dinámicas generales del *salariado* en España cuando muchos de los rasgos de los procesos de incorporación al mercado de trabajo de las poblaciones inmigrantes (construcción diferenciada de estatutos de extranjería; canalización institucionalizada de las poblaciones inmigrantes hacia el trabajo por cuenta ajena en determinados sectores de actividad intensivos, por lo general, en factor trabajo; procesos de «descualificación» *a priori* de la fuerza de trabajo inmigrante...) parecen adquirir nuevo y pleno significado.

Incluso en el «misterioso» caso del colectivo chino en España —que lograba elevadas tasas de trabajo por cuenta propia pese a estar también sometido al *régimen general* de extranjería y ser socialmente considerado (con razón o sin ella) como extranjeros «inmigrantes»— vimos que, más allá de las características y valores presentes en su estructura sociocomunitaria (más allá del *comunitarismo*, *familiarismo* y *solidarismo*), su especialización económica en sectores como la distribución de productos textiles, juguetes, calzado o complementos, era incomprensible al margen de la propia posición ocupada por China en la división internacional del trabajo y en la economía mundial. Y es que los sectores donde los inmigrantes chinos se estaban especializando y concentrando en España (y en otras partes del mundo) eran, casualmente, los mismos en los que China había demostrado ser una potencia mundial (controlando una parte importante del mercado global), al tiempo que se caracterizaban por ser sectores sometidos a un profundo proceso de transformación, en España y fuera de ella<sup>483</sup>.

Llegados a este punto, una vez evidenciadas las limitaciones de las aproximaciones convencionales de la sociología de la *empresarialidad étnica* para explicar nuestro objeto de estudio, una vez constatada la necesidad de su reconstrucción dentro de un movimiento y una gramática social más amplia, podemos retomar la pregunta sobre el vínculo entre inmigración y trabajo por cuenta pro-

---

de «Dirección de empresas y de las administraciones públicas» (frente al 18% de los no inmigrantes) o el 21,3% en el de «técnicos y profesionales científicos e intelectuales» (frente al 45,6% de los licenciados extranjeros no inmigrantes).

<sup>482</sup> Lo vimos a propósito de las elevadas tasas de temporalidad en la contratación (15 puntos por encima de la media europea en 2.008), en relación al contenido de muchas de las reformas laborales llevadas a cabo, que supusieron el reconocimiento y la normalización de fórmulas y vías de contratación «excepcionales» que facilitaban la contratación temporal (contratos de fomento del empleo, contratos de aprendizaje, legalización de las empresas de trabajo temporal, etc.), como ya señalamos, más barata (en términos de salarios, indemnizaciones en caso de despido...), etc.

<sup>483</sup> China, que figuraba en 2.008 como la tercera economía del planeta en términos de Producto Interior Bruto, se convirtió, según datos de la Organización Mundial del Comercio, en la segunda potencia exportadora del mundo, superada únicamente por Alemania. Concretamente, en lo que se refiere a prendas de vestir (uno de los sectores, como vimos, donde se habían especializado los negocios de los inmigrantes chinos en Lavapiés), China era, con diferencia, la principal exportadora mundial en 2.008, acaparando el 33,2% de las exportaciones de este tipo de productos (al igual que ocurriría con Bangladesh, otro de los protagonistas del comercio textil mayorista de Lavapiés y que figuraba como el quinto mayor exportador mundial de prendas textiles cuando su economía, en términos generales, no estaba ni siquiera entre las 50 principales exportadoras). En España, por ejemplo, según la Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio, en 2.008, el 26,15% de las importaciones de moda y productos textiles procedían de China, mientras que el peso global de las importaciones procedentes de China en nuestro país representaba el 16,46% del total de operaciones registradas.

pia: ¿una cuestión de *afinidad*? ¿Simplemente una inclinación? ¿Un fenómeno delimitado y explicable «étnicamente»? ¿O una realidad social más amplia cuya expresión «etnificada» tendrá que ser explicada y puesta en relación con la propia dinámica que articula y configura las formaciones sociales contemporáneas?

Frente a aquellos planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* que han hecho hincapié en la adaptación de las poblaciones (los trabajadores) al contenido concreto de las actividades (los trabajos), creemos que, en un contexto de formaciones sociales capitalistas articuladas en torno a los dispositivos e instituciones del *salariado*, resulta mucho más oportuno atender a los mecanismos sociales (procedimientos de transmisión de conocimientos, políticas de extranjería u otros mecanismos de comparación y estratificación de la población asalariada dentro de la jerarquía social) que moldean y fijan puestos concretos de trabajo en función de los trabajadores disponibles [ROLLE, 2000: 5]. Las cualificaciones, los salarios, los dispositivos de promoción, las segmentaciones de los mercados de trabajo o el reparto del mismo entre los diferentes segmentos de la población, no serían, desde este punto de vista, el resultado de ningún «estado de equilibrio» (o *afinidad*), ni la consecuencia de las características propias de las actividades a desarrollar o de las poblaciones que las llevan a cabo, sino que constituyen mecanismos históricamente específicos de movilización, gestión, socialización y distribución de la fuerza de trabajo, de su desarrollo y utilización, así como del propio reparto social del trabajo.

Por lo tanto, si de lo que se trata es de dar cuenta de la asignación de trabajadores a puestos de trabajo (minorías étnicas a empleos por cuenta propia, por ejemplo), más que buscar explicaciones en torno a contenidos sustantivos (poseídos por los trabajadores o por los puestos de trabajo) que pudieran justificar (en términos de *afinidad*) el tipo de vínculo construido temporalmente entre ambos, habría que orientar nuestra mirada, en primer lugar, hacia los procesos constitutivos de la disponibilidad temporal de la fuerza de trabajo, una disponibilidad construida de manera diferente entre los diversos grupos sociales movilizados y que condicionará en gran medida las pautas de inserción laboral de tales grupos (como hemos visto, por ejemplo, a propósito de la constitución de diferentes estatutos sociales de extranjería). Dicha disponibilidad sería expresión, al tiempo que mecanismo amplificador, del abismo abierto entre los trabajadores y los puestos de trabajo por las relaciones sociales capitalistas. Esta escisión es el elemento que nos permite pensar en la posibilidad de que la fuerza de trabajo deba ser movilizada, que cada trabajador no esté atado ni «natural» ni necesariamente (por necesidades técnicas, por tradición, por dimensiones culturales) a un puesto de trabajo determinado, sino que dicho vínculo deba ser construido, previamente, de manera social (y por lo tanto, para nosotros, sociológicamente problematizado), un vínculo nunca fijado definitivamente o duraderamente (al contrario de lo presupuesto hasta ahora por la sociología de la *empresarialidad étnica*).



En definitiva, podríamos afirmar que, en las formaciones sociales capitalistas, el *trabajo* se realiza destruyendo cada una de las formas particulares que éste reviste o, dicho en otros términos, que el *trabajo abstracto* se afirma a través del *trabajo concreto*, pero también en su contra [ROLLE, 2001: 311]. Esto no significa (como han creído algunos autores de la sociología de la *empresarialidad étnica*) que los trabajadores tengan que ser homogéneos culturalmente o que el capitalismo vaya a eliminar toda especificidad y variación sociocultural de las colectividades humanas. Significa, únicamente, que, de cara al desempeño del conjunto de operaciones que componen los procesos de trabajo, la dinámica capitalista contemporánea tiende a garantizar que las operaciones constitutivas de tales procesos puedan ser realizadas más allá de las especificidades y particularidades (étnicas, por ejemplo) de las poblaciones y más allá de lo que Marx denominaba el «idiotismo de oficio»<sup>484</sup>.

En las formaciones sociales articuladas en torno a los principios del *salariado* a las que estamos haciendo referencia, poblaciones y actividades constituyen (y son constituidas por) dos lógicas temporales relativamente autónomas e irreducibles la una a la otra: por un lado, los procesos que explican la evolución de los puestos de trabajo (las actividades) y, por otro, los procesos relativos a la evolución de los trabajadores (las poblaciones). Los puestos de trabajo evolucionan de forma relativamente independiente al trabajador, pues en caso contrario (como ocurría en el *artesano*) sería muy costoso incorporar innovaciones de carácter tecnológico u organizativo e incrementar, en definitiva, la productividad del trabajo o la competitividad de las unidades productivas.

La secuencia temporal referida a los trabajadores también parece desenvolverse, por su parte, al margen de las particularidades de los puestos de trabajo. De manera que, antes de ocupar un puesto concreto de trabajo, el trabajador ha tenido que formarse y prepararse en instituciones y tiempos socialmente diferenciados de aquellos en los que se lleva a cabo, propiamente hablando, la prestación laboral. El trabajador, como es de sobra sabido, puede incluso perder su puesto de trabajo sin que por ello desaparezca su condición de trabajador asalariado, es decir, sin que deje de ser un sujeto que para participar en los intercambios sociales de bienes y servicios se vea obligado a poner en usufructo su capacidad de trabajo durante un tiempo determinado. Del mismo modo, la desaparición del trabajador no conlleva, lógicamente, la desaparición del puesto de trabajo, ni implica, necesariamente, la recomposición o desaparición de dicho proceso productivo. Vemos pues que, bajo el *salariado*, el puesto de trabajo es exterior al trabajador y debe ser gestionado de manera independiente a él para que, en caso de ser necesario, pueda ser ocupado por otro trabajador [ROLLE, 1.996: 50-59].

---

<sup>484</sup> «Lo que caracteriza la división del trabajo en el seno de la sociedad moderna es que engendra las especialidades, las especies y con ellas el idiotismo de oficio (...). Lo que caracteriza la división del trabajo en el taller automático es que el trabajo pierde en él todo carácter de especialidad. Pero, en cuanto cesa todo desarrollo especial, comienza a dejarse sentir el afán de universalidad, la tendencia a un desarrollo integral del individuo. El taller automático suprime las especies y el idiotismo de oficio. Proudhon, por no haber comprendido ni tan siquiera este solo aspecto revolucionario del taller automático, da un paso atrás y propone al obrero que no se limite a hacer la doceava parte de un alfiler, sino que prepare sucesivamente las doce partes. El obrero alcanzaría así un conocimiento pleno y profundo del alfiler» [MARX, 1.987 (1.847): 96].

¿Qué implicaría esto en términos analíticos? Pues que las respectivas dinámicas de las poblaciones y de los puestos de trabajo responden a temporalidades y procesos relativamente independientes los unos de los otros y que como tal deben ser investigados (no presuponiendo ninguno de ellos, ni derivando el uno del otro). No obstante, también sabemos que los procesos productivos contemporáneos resultan inviables sin la confluencia (aunque sea provisional) de ambas dimensiones. Es más, sabemos que requieren de la posibilidad de transformación permanente del vínculo que articula a ambas secuencias temporales, lo cual significa asumir que, a diferencia de lo que ocurría en otro tipo de formaciones sociales, en las sociedades capitalistas el vínculo entre sujeto y función será, por definición, inestable. Nuestros esfuerzos investigadores deberán pues ocuparse del tipo de mecanismos y relaciones sociales que, a lo largo del tiempo, armarían y desarmarían dicho vínculo provisional entre poblaciones y actividades (es decir, problematizar el vínculo en sí mismo y no darlo por sabido), conectando los casos concretos investigados (la vinculación de minorías étnicas a empleos por cuenta propia) con otras dinámicas y procesos sociales de carácter más general (referidos, por ejemplo, ya no sólo a los modos de empleo por cuenta propia o a las poblaciones étnicamente diferenciadas, sino al conjunto del *salariado*).

Sin embargo, como hemos visto, las primeras aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* se han mostrado, en términos generales, incapaces de abordar dicho vínculo en términos provisionales: el *inmediatismo* y el principio de *afinidad* habrían evacuado toda problematización de un vínculo (entre sujetos y actividades) que, en el *instante*, tendería a mostrarse coherente y estable. Expulsado el elemento temporal del análisis sociológico lo que adquiere especial visibilidad es lo idéntico y lo continuo. La sociedad queda reducida a orden, concretamente al orden de lo ya existente. De este modo, la sociología de la *empresarialidad étnica*, por ejemplo, habría ignorado a menudo la posibilidad misma de mutación o disolución de la relación existente entre algunas minorías étnicas y el trabajo por cuenta propia. Una vez constituida históricamente la conexión entre dichas poblaciones y actividades, es como si nada pudiera ya perturbar la «larga marcha» hacia la realización de la verdadera condición del trabajador asalariado: su transformación en un empleado por cuenta propia<sup>485</sup>.

No obstante, como ya apuntamos, lo que en el instante parece constituir un espacio significativo dotado de coherencia, adquiere otra naturaleza cuando se incorpora la *duración* y se coloca el fenómeno investigado en una temporalidad no necesariamente idéntica a la del investigador: lo que hasta entonces era pura continuidad, se transforma en un cúmulo de discontinuidades, fracturas y recomposiciones temporales hasta ahora ausentes del análisis. Así, lo que el transcurrir histórico

---

<sup>485</sup> Sin duda, una notable excepción a este respecto, escasamente desarrollada posteriormente, lo constituyó el trabajo de Bonacich y Modell sobre las minorías japonesas en Estados Unidos [Cf. Capítulo 3], donde se presta atención tanto al proceso de configuración de la minoría japonesa como una *minoría intermediaria* (dotada de una «economía étnica» con las características propias ya señaladas), como a la progresiva disolución (o al menos debilitamiento) de los vínculos comunitarios y de su red empresarial conforme se producía el paso de las generaciones en el grupo y, con ello, la ampliación de las oportunidades laborales en la sociedad norteamericana.

había ido progresivamente diferenciando en las sociedades capitalistas (poblaciones y actividades, por ejemplo), el abordaje sincrónico nos lo va a presentar, no obstante, como fenomenológicamente unido, debiendo ser sociológicamente separado para poder no sólo describirlo, sino también explicarlo (aunque sea provisionalmente). El principio de *afinidad* movilizado como argumento por estas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* no parece, sin embargo, capaz ni de permitirnos efectuar la diferenciación entre sujetos y actividades que estamos reivindicando, ni de analizar los mecanismos sociales por medio de los cuales unos y otros se conectan y desconectan permanentemente.

### *Del comunitarismo a la etnificación de la dinámica social*

En cualquier caso, para nosotros las limitaciones explicativas de estos planteamientos no se detienen aquí, sino que las propias aproximaciones genealógicas de la sociología de la *empresarialidad étnica* a los procesos de configuración de ese vínculo («estable» para ella) entre sujetos y actividades, se han efectuado prestando únicamente atención a una de las dos secuencias temporales constitutivas de los procesos productivos contemporáneos a las que hemos hecho mención más arriba: la referida a las dinámicas «culturales» de las poblaciones, tal y como puede desprenderse de su énfasis en los modos específicos de organización social basados en la regulación comunitaria de los intercambios sociales del grupo —*comunitarismo* y *solidarismo*— como factor determinante de la especialización económica (y del supuesto éxito emprendedor) de determinadas minorías étnicas. Este énfasis en las distintas dimensiones y características comunitarias de las minorías étnicas (formas de vida, valores, redes y recursos propios, estrategias emprendedoras, instituciones financiadoras y de apoyo grupal, identidades compartidas, etc.) habría frustrado toda posibilidad de mantener en el análisis el dinamismo y la autonomía relativa de las secuencias antes mencionadas (las referidas, respectivamente, a las poblaciones y a las actividades), no digamos ya considerar el carácter problemático del vínculo que las articularía provisionalmente.

La aproximación genealógica al vínculo entre minorías y actividades emprendedoras efectuada por estas primeras aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, habría incorporado una temporalidad defectuosa y doblemente truncada desde el comienzo: por primar la mirada basada en el instante y el carácter indisoluble de la relación existente entre poblaciones y actividades (*afinidad*); y por recurrir, única o principalmente, a uno de los polos de la relación implicados (*comunitarismo*) para tratar de dar cuenta, retrospectivamente, de la constitución de dicho vínculo significativo. No obstante, por parcial y precaria que fuera, esta mirada genealógica ¿no implicaba, a fin de cuentas, dotar de cierto dinamismo a estos planteamientos? ¿No cuestionaría o matizaría nuestras críticas previas al *inmediatismo* de la sociología de la *empresarialidad étnica*? Creemos que no,

pues se trata de dos aspectos que se refuerzan mutuamente y forman parte del mismo tipo de razonamiento.

La mirada genealógica sobre el vínculo entre minorías étnicas y actividades emprendedoras efectuada bajo el prisma del *comunitarismo*, no constituiría un movimiento reflexivo encaminado a resituar el fenómeno investigado en la temporalidad y el dinamismo apropiados para su explicación, ni a reconsiderar y matizar la aparente coherencia e inmutabilidad del momento presente. No sería un movimiento orientado a recomponer la relevancia y autonomía de las dos secuencias de nuestro análisis, sino que se trataría, más bien, de una justificación *a posteriori* (tautológica como dijimos) del vínculo y el orden vigentes. Un tímido acercamiento a los procesos constitutivos de determinadas minorías étnicas que serviría, básicamente, para presuponer y constatar la coherencia y unidad indisoluble del vínculo que las conecta a ciertos empleos por cuenta propia. La referencia al pasado, a una dinámica social previa, sirve pues para justificar el presente, no para problematizarlo o resituarlo en un movimiento temporal y en una duración de mayor calado y significación.

El presente, marcado, aparentemente, por la confluencia de ciertas minorías y determinados empleos por cuenta propia, habría sido el resultado de una *afinidad* históricamente construida. Sin embargo, dicha *afinidad* se mostraría en la actualidad como indisoluble, constitutiva de una coherencia y un equilibrio donde el conflicto no sería más que una excepción y un estado provisional, casi un fenómeno patológico, un desorden, un desajuste del orden al que tenderían por definición (bajo riesgo de disolución) las colectividades humanas (visión ésta coherente con el funcionalismo latente de muchos de estos planteamientos). El presente, como dijimos, no podía no ser el que es y esta referencia parcial al pasado se encargaría de acreditarlo. La coherencia y la primacía de los estados de equilibrio ligados a las aproximaciones en términos de *afinidad*, se verían así reforzadas, y aparentemente contrastadas, mediante la unilateralización de las distintas temporalidades implicadas en una única secuencia significativa: la dinámica «comunitaria» de las poblaciones (sin entrar aquí a valorar que sea o no adecuado el modo como se pretende dar cuenta de dicha dinámica). Una unilateralización que, como hemos comprobado, permite fácilmente ignorar la existencia o implicación de cualquier otro proceso social y temporalidad ajenos a los inmediatamente presentes (nunca mejor dicho) en estas poblaciones étnicamente diferenciadas.

El autismo y el aislamiento con el que se habría construido y abordado, al menos inicialmente, el objeto formal de estudio de la sociología de la *empresarialidad étnica* (*comunitarismo* que derivará fácilmente en la *etnificación* de los procesos sociales), el repliegue sobre sí mismo del fenómeno investigado y de su abordaje, su desconexión con respecto a otros procesos y dinámicas sociales (evacuados del análisis por la mirada *inmediatista* y la apuesta por la *afinidad*), habrían facilitado esta lectura de los fenómenos emprendedores de determinadas minorías en clave de «excepcionalidad étnica». Y es que, más allá de las divergencias en torno a los factores que, puntual e históricamente, hubieran dado lugar a unas u otras experiencias *emprendedoras*, todas estas aproximaciones parecían

estar de acuerdo en destacar que la clave del éxito emprendedor de estos grupos residía en sus modos específicos de gestión de los negocios. Un modo (supuestamente) específico de «hacer negocios» que consistía, básicamente, en la regulación comunitaria de los intercambios económicos, en la famosa *incrustación* de la economía en las estructuras sociales que articulaban y cohesionaban a la minoría étnica en cuestión. En la medida en que lo comunitario estaba definido en términos étnicos y era la etnicidad el principio fundamental de articulación y de regulación de los intercambios, debíamos hablar de economías *étnicas* (o de empresarialidad *étnica*, de economías de enclave *étnico*, de negocios *étnicos*...) y no, simplemente, de economía. No obstante, más allá de la *miopía* explicativa producida por el *inmediatismo* y el *autismo* desde los cuáles se ha construido a menudo el objeto de estudio, cabe preguntarse si, incluso en lo que se refiere a la propia dinámica interna de estos grupos, debemos considerar a la etnicidad como el principal elemento articulador de los mismos.

Por ejemplo, la reciprocidad y la obligación en los intercambios intragrupales ¿se encontraban garantizadas vía la movilización de una identidad étnica compartida? Los recursos de todo tipo, tan importantes para el éxito en los negocios, ¿eran distribuidos y repartidos conforme a criterios étnicos? ¿Era la pertenencia a un mismo grupo étnico lo que garantizaba la transformación de dicho grupo en una comunidad «moral» regida por los principios de solidaridad, obligación y reciprocidad? En definitiva, la regulación comunitaria de los intercambios y el sometimiento de las relaciones económicas a los principios (étnicos) cohesionadores del grupo ¿posibilitaba la extensión de las ventajas derivadas del éxito en los negocios de algunos *paisanos* al conjunto de la minoría? ¿Facilitaba, a medio plazo, la movilidad social ascendente de la misma? ¿Dependía de la etnicidad la emergencia de relaciones sociales más justas, equitativas y solidarias (*the true condition of the laborer*)?

A lo largo de esta investigación, no hemos podido (ni pretendido) negar la posible incidencia de la etnicidad en la movilidad social ascendente o en el éxito empresarial de algunas minorías, pero sí han quedado patentes algunas fisuras que nos han obligado a matizar su relevancia, al tiempo que nos han inducido a pensar nuestro objeto de estudio más allá de la etnicidad. Por ejemplo, el debate sobre la movilidad social ascendente registrado en el seno de la propia sociología de la *empresarialidad étnica* [Cf. Epígrafe 7.2] ¿no nos permitió constatar la existencia de dudas razonables en torno a las hipotéticas ventajas de participar en este tipo de redes empresariales «étnicamente» reguladas? Por medio de esta polémica ¿no pudimos confirmar que no todos los participantes en la *empresarialidad étnica* se benefician por igual de la misma? A pesar de las discrepancias surgidas en torno a la capacidad real de la *empresarialidad étnica* para erigirse en una alternativa de incorporación laboral preferible a la participación en la economía «convencional», sí hubo en dicho debate cierto consenso a la hora de considerar a los propietarios de los negocios (varones en su mayoría) como los principales beneficiarios de la *empresarialidad étnica*. Como vimos en su

momento, podría quizá considerarse también entre los beneficiarios de estas estrategias económicas de carácter colectivo a las propias familias (beneficiarias finales de unos ingresos distribuidos conforme a lógicas de intercambio propias del ámbito doméstico), si bien ésta última constituía una afirmación mucho más polémica y arriesgada.

El recurso sistemático en los negocios «étnicos» al trabajo no remunerado procedente de otros miembros de la unidad familiar (mujeres y jóvenes en su mayoría) como medio de garantizar la viabilidad de las empresas, los menores ingresos (a igual o mayor dedicación que los varones) obtenidos por las mujeres, así como su posición generalmente subordinada dentro de estas empresas (con dificultades, por ejemplo, para acceder a la titularidad de los negocios familiares) ¿nos permiten seguir presuponiendo la existencia de relaciones más igualitaristas en el seno de estos grupos e intercambios étnicamente regulados? Por lo que sabemos, la movilización de las «ayudas» no remuneradas por medio de ideologías *familiaristas* conllevaba una extensión de la subordinación doméstica al ámbito del trabajo. De hecho, la participación de las mujeres en la empresariedad «étnica» (posible siempre y cuando no pusiera en peligro el «honor» familiar) constituía, a menudo, una especie de prolongación de las obligaciones domésticas tradicionalmente adscritas a las mismas [Cf. Epígrafe 7.1].

Tal y como vimos, dentro y fuera de Lavapiés, la aplicación de los principios de reciprocidad y obligación en los intercambios (mecanismos que garantizaban, en teoría, la óptima movilización de recursos y las estrategias emprendedoras exitosas dentro del grupo) no se regía, únicamente, por la presencia de una etnicidad compartida, sino que se encontraba atravesada por otros dispositivos de estructuración social presentes en el grupo (género, generación...) y que definían quien tenía derecho o no a beneficiarse de tal solidaridad grupal. Por ejemplo, siguiendo con las mujeres ¿no vimos como éstas eran a menudo excluidas de los circuitos de intercambio «solidarios» como consecuencia de concepciones *familiaristas* tradicionales? Por otro lado, hicimos notar también la propia pluralidad y heterogeneidad de los principios desde los cuales se constituía al grupo en tanto que «comunidad moral»<sup>486</sup>. Es decir, vimos que la etnicidad es, en efecto, un eficaz mecanismo estructurador y cohesionador del grupo (además de regulador de sus intercambios económicos), pero no el único (mucho menos si, como ocurre a menudo, se equipara etnicidad a Estado-nación). La etnicidad convivía, por lo tanto, con otros dispositivos de estructuración interna del grupo que determinaban también la aplicación de la solidaridad.

---

<sup>486</sup> En el caso de Lavapiés, pudimos apreciar, por ejemplo, que las «solidaridades» unas veces quedaban circunscritas en términos de Estado-nación (ser ecuatoriano, boliviano, marroquí, senegalés...), otras en términos de «etnicidades internas» a la nacionalidad compartida (ser otavaleño, indígena, mestizo, bereber...), en función de adscripciones religiosas (ser musulmán, budista, católico...), de identidades construidas en torno a grandes regiones geográficas (ser latino, africano, árabe...), etc. Se trata de aspectos recogidos, de hecho, en las propias formulaciones de la sociología de la *empresariedad étnica*, donde, por ejemplo, la perspectiva de los *enclaves étnicos* había remarcado que la solidaridad grupal de los cubanos en Miami no sólo dependía de ser cubano, sino también «anticastrista» [Cf. Capítulo 4]; o donde las *minorías intermediarias* incorporaban cierto dinamismo en la construcción y movilización de las solidaridades étnicas, atendiendo también a su convivencia con otras fuentes de solidaridad como la «clase» [Cf. Capítulo 3].

Algo similar ocurría en relación a los *paisanos* empleados por cuenta ajena en las economías «étnicas», donde también pudimos constatar la existencia de conflictos laborales que parecían limitar la capacidad del *comunitarismo* étnico para crear una comunidad de intereses entre empleadores y empleados que apaciguase las aguas de las relaciones laborales (por medio de prácticas laborales de carácter paternalista y la promesa de la conversión futura de los empleados en trabajadores por cuenta propia). De hecho, señalamos, incluso, que la importancia atribuida por la sociología de la *empresarialidad étnica* a la movilización (*étnica y comunitaria*) de la fuerza de trabajo de los *paisanos* como clave del éxito de estos negocios, podía haber sido sobredimensionada<sup>487</sup>. No sólo por la preponderancia dentro de las economías «étnicas» de los empresarios sin empleados, sino por el hecho de que dicha fuerza de trabajo «coétnica» (movilizada por medio de lógicas *comunitaristas* étnicamente activadas) simplemente no estaba siempre disponible o interesada en este tipo de empleos<sup>488</sup>. O bien su uso resultaba menos rentable que el recurso a la fuerza de trabajo ajena al colectivo étnico y a las posibles obligaciones solidarias con sus iguales.

El caso que señalamos de los coreanos en Estados Unidos (extrapolado luego al de los chinos en Lavapiés) ejemplificaba a la perfección este tipo de dilemas. El estancamiento de los flujos migratorios de coreanos a Estados Unidos durante la década de 1.980 y el consiguiente descenso de la disponibilidad (e incremento del precio) de su fuerza de trabajo, así como su tendencia a abandonar con rapidez (conforme adquirían las competencias y el capital necesarios para instalarse por su cuenta) los negocios de sus *paisanos* ¿no llevó a los empresarios coreanos a dirigir su atención hacia otras fuerzas de trabajo como los mexicanos y los ecuatorianos? Los posibles beneficios de recurrir a los propios *paisanos* como fuerza de trabajo (la aceptación de bajos salarios y la «docilidad» a cambio de futuras ayudas comunitarias) vimos cómo desaparecían desde el momento en que nuestros empresarios, étnicamente sensibilizados, comprobaban que por el precio de un empleado coreano podían contratar a dos empleados mexicanos. Nuevamente cabía interrogarse acerca de si estamos ante una *incrustación* de la «economía» (el «mercado») en lo «social» («étnicamente configurado») o, más bien, ante la *incrustación* de lo comunitario y sus lógicas de reciprocidad en las estructuras (sociales en sí mismas y no reductibles a una «lógica de mercado») de la economía capitalista.

---

<sup>487</sup> Y lo mismo podría decirse, al menos en el caso de Lavapiés, en lo que respecta a las fuentes de financiación (no sólo comunitarias, sino también con notoria presencia de instituciones del sistema financiero convencional y, sobre todo, del trabajo asalariado por cuenta ajena como principal fuente de obtención de capital —vía ahorro— para unos negocios, en general, de carácter modesto), a los clientes (no circunscritos al colectivo étnico, ni siquiera al colectivo inmigrante), a los mecanismos de ayuda e información (con prácticas habituales de contratación de profesionales autóctonos —gestores, abogados, contables...— para la gestión de ciertos aspectos especializados de los negocios), los proveedores de mercancías (con presencia de cadenas de distribución «autóctonas»), etc.

<sup>488</sup> Por las dinámicas demográficas y migratorias del grupo, por la existencia de otras alternativas laborales en el mercado de trabajo «convencional», por el rechazo a trabajar por cuenta ajena, por la situación administrativa irregular en el país de llegada, etc. Lo hemos podido constatar a propósito del caso de los coreanos en Estados Unidos, pero también en relación al colectivo chino en Lavapiés [Cf. Epígrafe 7.1].

De hecho, la ventaja de recurrir a esta fuerza de trabajo barata y altamente movilizadora de mexicanos y ecuatorianos radicaba, precisamente, en ser una población ajena al grupo y a todo principio de reciprocidad y obligación en el vínculo con la empresa. Residía en su carácter ajeno a esa particular «incrustación» de las relaciones económicas en las estructuras y lógicas comunitarias («étnicas») del grupo. Afirmar esto, sin embargo, supone admitir que, más que la razón del éxito en los negocios, la lógica comunitaria podría llegar a suponer un serio límite a su desarrollo y crecimiento económico; un límite, en definitiva, a la movilidad social ascendente del colectivo considerado<sup>489</sup>. Y esta limitación ¿no era justamente la que estaba señalando Weber al considerar improbable que el *capitalismo paria* pudiera haber actuado (como creía Sombart en relación a los judíos) como inmediato precursor del capitalismo moderno?

Curiosamente, frente a los planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* que tanto le han reivindicado, para Weber esta dependencia hacia lo comunitario era, precisamente, lo que habría imposibilitado a los judíos anticipar un capitalismo plenamente moderno y trascender su *capitalismo paria*. Es decir, trascender un «capitalismo» ilimitado en su afán de lucro («aventurero») pero limitado en su aplicabilidad (únicamente a quienes no formaban parte del grupo adscriptivo de pertenencia), para impulsar un capitalismo moderno limitado en su afán de lucro (búsqueda racional y probabilística de posibilidades de pacíficas y regulares de ganancias) pero ilimitado en su aplicación (liberado ya de las obligaciones comunitarias). Un capitalismo moderno —entendido más como un método de acumulación que como un ámbito concreto de actuación— que, para su triunfo y viabilidad, requirió trascender los vínculos comunitarios y las relaciones sociales de tipo tradicional [Cf. Capítulo 2]. Dicho lo cual, ¿no llama la atención que nuestros inmigrantes «emprendedores» parezcan, a menudo, más inspirados por los principios de la sociología *weberiana* que atentos a las reglas *comunitaristas* del *capitalismo paria*?

En cualquier caso, si esta subordinación de la dinámica económica del grupo a las normas y principios constitutivos de su entramado socio-comunitario podía suponer un límite a su éxito económico, a la expansión (capitalista) de sus negocios ¿significaba entonces que dichas fórmulas comunitarias de regulación económica estarían, al menos, atenuando y domesticando el «canibalismo» del mercado? ¿Estaríamos ante otro capitalismo posible: un capitalismo socialmente delimitado, *incrustado* y regulado? ¿Un modelo de organización social, situado *más allá* o *más acá* del mercado, en el que dichas minorías alcanzarían mayores dosis de libertad, justicia e igualdad? ¿Nuestra vieja república de artesanos? No es eso exactamente lo que nos hemos encontrado, al menos no de forma sistemática.

---

<sup>489</sup> Por ejemplo, en términos de constricción del crecimiento de los negocios al tamaño de las familias, de dificultad para acceder a los trabajadores requeridos en estos negocios y de estabilizarlos en los puestos de trabajo el tiempo necesario, de sacar a los negocios de los circuitos clientelares étnicamente movilizados y rápidamente saturables, etc. Alguno de estos aspectos sí habrían sido señalados por la sociología de la *empresarialidad étnica*: desde las *minorías intermediarias* [Cf. Capítulo 3] a, por ejemplo, la denominada *perspectiva interactiva* [Cf. Capítulo 5].



Tal y como señalamos previamente [Cf. Epígrafe 7.2], la sociología de la *empresarialidad étnica* había puesto sobre la mesa ejemplos remarcables de movilidad social ascendente de minorías étnicas vía el acceso al trabajo por cuenta propia, una dimensión que nosotros, con las limitaciones propias del tipo de información (cualitativa y cuantitativa) disponible para el contexto español, también hemos podido confirmar por nuestra parte<sup>490</sup>. Sin embargo, nos hemos topado también en esta investigación con diferentes elementos que nos han obligado a matizar, al menos en el caso madrileño (y creemos que también español), el alcance de estos «éxitos» emprendedores.

Además de lo ya apuntado acerca de las relaciones de género y el recurso a fuerza de trabajo inmigrante ajena al propio colectivo étnico, vimos, por ejemplo, la concentración de las empresas de los inmigrantes en un reducido número de ramas de actividad de características específicas y, en términos generales, no demasiado ventajosas (intensivas en factor trabajo, con pocas posibilidades de automatización de los procesos de trabajo y poca innovación tecnológica incorporada, con una significativa tasa de abandono de las mismas por parte de las poblaciones autóctonas, escasos márgenes de rentabilidad y beneficios, etc.). En el caso de Lavapiés hemos señalado, igualmente, el carácter modesto de la mayoría de estos negocios (por ejemplo, en cuanto a volumen de empleados y de ingresos)<sup>491</sup>. Los negocios presentes en la economía «étnica» se basaban, fundamentalmente, en estrategias de gestión «familiaristas», en el autoempleo y en la movilización –no remunerada– de la fuerza de trabajo de otros familiares. Vimos cómo el ahorro y el trabajo asalariado constituían las principales fuentes de financiación de estos negocios y cómo la prolongación de la jornada de trabajo (del responsable del negocio y/o de su familia) constituía un importante mecanismo de supervivencia (y de incremento de la competitividad) de estas empresas<sup>492</sup>, tanto que, para algunos investigadores [SANDERS y NEE, 1.987a: 763], esta confluencia de empleo de fuerza de trabajo barata y escasos márgenes de beneficios podía llegar incluso a ser considerada como constitutiva de las redes empresariales de las minorías étnicas.

---

<sup>490</sup> Como ya señalamos, en el caso de la actual economía «étnica» de Lavapiés, el ejemplo más claro de movilidad social ascendente ligado a los modos de empleo por cuenta propia podríamos encontrarlo entre los mayoristas chinos dedicados al comercio mayorista de productos textiles y complementos de moda. Esto no significa que no existan ejemplos de «éxito» en los negocios en otro tipo de colectivos y actividades, o que todos los chinos participantes en este tipo de negocios «triunfen». Lo único que estamos señalando es que, en términos generales, es en este tipo de actividades (en Lavapiés controladas de forma mayoritaria por los inmigrantes de origen chino) donde más fácilmente encontramos ejemplos de movilidad social ascendente y de mejora (relativa) del «bienestar grupal».

<sup>491</sup> Por ejemplo, en lo que se refiere a los ingresos, los datos extraídos de nuestro *Censo de Negocios de Inmigrantes-2.008* nos permitieron constatar que en torno al 80% de las unidades locales de la economía «étnica» de Lavapiés se encontraban en el tramo más bajo de volumen de negocio (hasta 300.000 euros). Incluso en el sector de la distribución mayorista (el más «exitoso» dentro de la economía «étnica»), sólo el 12,1% de los mayoristas pertenecientes a la misma lograban facturaciones superiores a los 300.000 euros, mientras que entre los mayoristas «autóctonos o asimilables» presentes en el barrio el porcentaje era del 51,6%. Por otro lado, según la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, los ingresos de los inmigrantes empleados por cuenta propia eran algo superiores a los registrados por los que trabajaban por cuenta ajena (265 euros más de media al mes). No obstante, el 10,1% de los inmigrantes que se empleaban por cuenta propia ganaba menos de 500 euros al mes y el 48,5% menos de 1.000 euros (frente al 6,2% y al 53,5% respectivamente de quienes se empleaban por cuenta ajena) [Cf. Epígrafe 7.2].

<sup>492</sup> Por ejemplo, según la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE, el 40,4% de los extranjeros empleados por cuenta propia trabajaban más de 40 horas a la semana y el 32,3% más de 50 horas semanales (frente al 30,7% y el 19,1%, respectivamente, de quienes trabajaban por cuenta ajena).

A lo largo de nuestra investigación hemos visto cómo detrás del «glamour» del término *emprendedor* se escondían, con frecuencia, iniciativas empresariales de escasa rentabilidad, a menudo, experiencias de autoempleo de recursos modestos, de carácter ambivalente y de autonomía cuestionable<sup>493</sup>. La autonomía alcanzada en este tipo de experiencias emprendedoras (no sólo en el caso de los inmigrantes, sino también en muchas experiencias de autoempleo «autóctonas»), no daría pie, ni desembocaría, en una autonomía *con respecto al* trabajo, sino en una autonomía *en el* acto concreto de trabajo, un tipo de autonomía limitada a la situación de trabajo que estaría también presente entre los trabajadores dependientes y por cuenta ajena<sup>494</sup>. Como ya señalamos, la autonomía del trabajo en la empresa —aquella que, en el mejor de los casos, alcanzarían los negocios de inmigrantes que hemos investigado— será perfectamente compatible con la heteronomía del individuo en el mercado de trabajo [GARCÍA LÓPEZ, 2.001: 197], coexistiendo, por lo tanto, la autonomía en el acto concreto de trabajo con la heteronomía radical con la que actúan los tiempos sociales que atraviesan al mismo.

Por lo tanto, si aceptamos no reducir el *salariado* a una forma jurídica particular en la que el empleado y el empleador son claramente identificados e interconectados por medio de un contrato explícito, si asumimos que el *salariado* «*puede realizarse bajo diversas formas jurídicas, siempre y cuando dichas fórmulas recubran situaciones en las que la fuerza de trabajo sea vinculada temporalmente a sus medios de trabajo y bajo la condición de renovar el capital que valoriza*» [ROLLE, 1.996: 106], en ese caso, ¿no tendríamos que preguntarnos por el sentido de seguir abordando los modos de empleo por cuenta propia y por cuenta ajena como dos realidades laborales diferenciadas y separadas la una de la otra? ¿No sería más oportuno considerar a los modos de empleo por cuenta propia —de inmigrantes o

---

<sup>493</sup> Dimensiones también consideradas en algunas aproximaciones vinculadas a la propia sociología de la *empresarialidad étnica*. Bonacich [1.988], por ejemplo, consideraba que el inmigrante emprendedor se encontraba bastante próximo a la condición del trabajador, constreñido y explotado de modo similar al resto de trabajadores por cuenta ajena, con el añadido de no contar con muchas de sus protecciones. Asimismo, otros investigadores [KWONG, 1.987 y 1.997] [LIN, 1.998] [BONACICH, 1.987 y 1.988] [PHIZACKLEA, 1.988] habían denunciado que los negocios de los inmigrantes (por ejemplo, en el sector textil) se encontraban muchas veces insertos en relaciones de subcontratación (de dependencia y subordinación más que de competencia) con empresas de mayores dimensiones que les obligaban a mantener sus costes laborales bajos —vía la autoexplotación o el recurso no remunerado a fuerza de trabajo familiar— para mantener los contratos y la competitividad de los negocios. De hecho, se llegó incluso a señalar [ALDRICH, JONES y McEVOY, 1.984: 209] [BARRET, JONES y McEVOY, 1.996: 787] que, a menudo, las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes constituían, simplemente, el tránsito de una situación marginal como asalariado a otra posición igualmente marginal como empleador, algo así como el salto de una especie de *lumpemproletariado* a una *lumpemburguesía* con ingresos a menudo inferiores a los disponibles cuando trabajaban como asalariados.

<sup>494</sup> Desde los «círculos de calidad» y los distintos mecanismos «postfordistas» de «trabajo en equipo» orientados a «enriquecer el trabajo» y devolver cierto margen de autonomía a los trabajadores previamente «taylorizados» y «desespiritualizados» [KERN y SCHUMANN, 1.989] [CORIAT, 1.992] [PIORE y SABEL, 1.990] [SAYER, 1.986], a la «dirección por objetivos» popularizada en muchas empresas «fordistas» desde la década de 1.960 y que buscaba dotar de mayor autonomía a los *cuadros* intermedios [BOLTANSKI y CHIAPELLO, 2.002: 109], pasando incluso por las propias cadenas de montaje fordistas, con respecto a las cuales los críticos de la expropiación del saber-obrero y de la reducción del trabajador a un «obrero-máquina», habían denunciado que los procesos de trabajo «despedazados» y «fragmentados» se verían permanentemente interrumpidos si los trabajadores no gozasen en sus puestos de cierta autonomía desde la cual saltarse las prescripciones (muchas veces erróneas por su rigidez) de las «oficinas de métodos», si no pudieran aplicar sus «trucos» y «astucias», su «cooperación clandestina» para hacer que la «cadena» avanzase (una revisión crítica de estos discursos puede verse en [SAUNIER, 2.005]).

de autóctonos— como una de las modalidades posibles de movilización y uso de la fuerza de trabajo en el *salariado*, más que como la hipotética superación o disolución de éste último?

En este sentido, como aquí venimos reivindicando, el análisis de los modos de empleo de los inmigrantes deberá ser puesto en relación con el de las poblaciones autóctonas y ambos insertos en las propias dinámicas y transformaciones del conjunto del *salariado*<sup>495</sup>. Es decir, deberán ser abordados más allá de todo *comunitarismo* y de toda *etnificación*. De hecho, tal y como vimos a lo largo de esta investigación, la mayoría de los supuestos mecanismos «étnicamente específicos» de gestionar los negocios y los intercambios económicos, constituían, en realidad, elementos ampliamente extendidos en las prácticas de empresas y economías «convencionales»<sup>496</sup>. Y esta aproximación a las redes empresariales de los inmigrantes más allá de los principios del *comunitarismo* y la *excepcionalidad étnica* ¿no había sido, precisamente, reivindicada por las reformulaciones posteriores de la sociología de la *empresarialidad étnica* vistas al final de la Primera Parte [Cf. Capítulo 5]?<sup>497</sup>

<sup>495</sup> Así parece desprenderse, por ejemplo, de la tendencia actual a equiparar los estatutos laborales de los trabajadores por cuenta propia y por cuenta ajena. Una tendencia a la equiparación de unos y otros modos de empleo resultado de la confluencia de distintos procesos en marcha en las sociedades capitalistas contemporáneas: la búsqueda por parte de las empresas de una individualización en la gestión de los empleados (con un desplazamiento del derecho colectivo del trabajo como norma reguladora en favor de acuerdos mercantiles entre partes iguales; con una apuesta por las «competencias» frente a las «cualificaciones», etc.); el incremento de las prácticas de subcontratación y externalización de funciones previamente integradas en las empresas y, en definitiva, la *reticularización* de los procesos productivos; la «normalización» jurídica de formas de empleo «atípicas» y, sin embargo, ampliamente extendidas (como, por ejemplo, la figura del «trabajador autónomo dependiente» —el 14% aproximadamente de los trabajadores autónomos en España— recientemente reconocida en el nuevo *Estatuto del Trabajo Autónomo en España*); las reivindicaciones de los trabajadores autónomos en favor del reconocimiento de derechos propios de los trabajadores por cuenta ajena (prestación por desempleo, enfermedad, jubilación), etc. Algunos de estos debates sobre el trabajo autónomo pueden rastrearse, por ejemplo, en: [ATHANASSOULI, 2.003], [DESMAREZ, 2.001], [DUPUY y LARRÉ, 1.998], [HYARD, 2.002], [PAYSANT y BATTY, 1.995], [REYNAUD, 2.007] o [ROLLE, 1.998].

<sup>496</sup> Importancia de los vínculos personales y de las relaciones de confianza, recurso a las ayudas no remuneradas de otros familiares en las empresas de pequeñas dimensiones, paternalismo e implicación del personal, peso del capital simbólico, regulación institucional de los intercambios económicos, establecimiento de acuerdos para fijar precios, importancia de las dimensiones normativas, de las estructuras informales y de los aspectos «humanos», etc.

<sup>497</sup> No obstante, debemos matizar que también en las primeras formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* pudimos intuir tímidas aperturas en este sentido, aperturas que, sin embargo, no habrían llegado a cuestionar la validez del abordaje *comunitarista* basado en la *afinidad*, el *inmediatismo* y la *excepcionalidad étnica*. Nos referimos, por ejemplo, a la aproximación efectuada por Bonacich [Cf. Capítulo 3] en la que la *empresarialidad étnica* de las actuales *minorías intermediarias* era vista como un fenómeno ambivalente (de solidaridad étnica, pero, también, de explotación grupal, es decir, de interconexión de dimensiones «étnicas» y «de clase») con tendencia a concentrarse en sectores «marginales» de la economía capitalista contemporánea y donde la etnicidad será abordada como un terreno en disputa (y en construcción), más que como la simple importación de unos principios más o menos inmutables desde las sociedades de llegada. O, por ejemplo, el propio abordaje de las *economías de enclave étnico* de Portes *et al.* [Cf. Capítulo 4], donde el elemento fundamental residía en la constitución del grupo como una comunidad moral, asumiendo que dicha configuración no era el simple resultado de compartir una serie de rasgos «étnicos», sino que se trataba de un proceso de construcción de la etnicidad en el que podían ser movilizados otros elementos (como las ideologías políticas, etc.), es decir, que estaríamos ante un desplazamiento (implícito) del énfasis de «lo étnico» a «lo comunitario», abriendo así las puertas a una desvinculación con respecto a las explicaciones *etnicistas*. Sin embargo, pese a la tentativa de problematización de la dimensión «étnica» presente en estos tejidos empresariales, estas aproximaciones terminaron recurriendo a los principios del *comunitarismo* (construido socialmente, cierto es, más que heredado), de la *afinidad* o de la *excepcionalidad étnica* de los modos de regulación de los intercambios (situados «más allá» del mercado) para dar cuenta del «éxito» y la «especialización» de determinados grupos étnicos en el trabajo por cuenta propia.

## ¿Una reactualización de la sociología de la empresarialidad étnica?

Tal y como hemos tenido ocasión de constatar a lo largo de esta investigación, las propias reelaboraciones efectuadas desde el ámbito de la sociología de la *empresarialidad étnica* habrían señalado muchos de los límites de estos abordajes *etnicistas* centrados, casi exclusivamente, en las características, especificidades y recursos de las poblaciones consideradas (*comunitarismo*). Por ejemplo, la contextualización efectuada por Portes *et al.* del fenómeno del *comunitarismo* y la solidaridad grupal de las minorías étnicas dentro de un debate más amplio sobre los usos y fuentes del capital social [Cf. Epígrafe 4.3] ¿no sugería la existencia de una dinámica general (la *incrustación* de la economía en las relaciones y estructuras sociales) que englobaría a los fenómenos «étnicamente» delimitados de la *empresarialidad*? ¿No situaba el abordaje de las redes emprendedoras de las minorías étnicas (y, en definitiva, del capital social) en continuidad con un debate más amplio en torno a los vínculos entre «lo económico» y «lo social» en las sociedades contemporáneas?<sup>498</sup>

Algo similar podría decirse a propósito de la aproximación al fenómeno de la *empresarialidad étnica* en clave *transnacional* impulsada por investigadores como Guarnizo o el propio Portes [Cf. Epígrafe 4.4]. Dicha aproximación, al conectar las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes (*transnacionalismo desde abajo*) con circuitos, redes y dinámicas sociales que trascenderían los límites del Estado-nación, así como con las propias prácticas transnacionales de los gobiernos y las grandes empresas (*transnacionalismo desde arriba*) ¿no conllevaba una apertura y una mayor complejización en el modo de abordar las redes emprendedoras inmigrantes (proveedores y circuitos de intercambio implicados, fuentes de financiación, mercados disponibles, etc.)? ¿No nos colocaba en condiciones de poder vincular la *empresarialidad étnica* con dinámicas globales de mayor calado que trascenderían no sólo las fronteras espaciales de carácter nacional, sino también las propias fronteras del colectivo inmigrante considerado? Los recursos que hacían posible el éxito de la *empresarialidad étnica* (y su viabilidad como «alternativa» al trabajo asalariado) dejaron así de ser, simplemente, recursos locales (o ligados a las sociedades de llegada), considerándose también a aquellos procedentes e implicados en circuitos transnacionales que conectaban los contextos de partida con los de llegada, además de otros posibles circuitos de intercambio internacionales.

Del mismo modo, otras reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, como la aproximación en términos de *recursos de la empresarialidad* impulsada por el propio Light *et al.* [Cf. Epígrafe 5.2] o la denominada *perspectiva interactiva* de Waldinger *et al.* [Cf. Epígrafe 5.1], habían apostado también por complejizar el abordaje de los recursos implicados en las iniciativas em-

<sup>498</sup> Al tiempo que se abordaban los usos del capital social en «lo económico» (en este caso, por ejemplo, en la *empresarialidad étnica*) en términos más matizados y críticos (*solidaridad limitada*, *confianza forzada*), sugiriendo que los usos del capital social también podían implicar efectos negativos (obtención de ventajas a costa de excluir de las mismas a quienes no son miembros del grupo; limitación de la libertad individual como consecuencia del sometimiento a las normas grupales; lealtades comunitarias que pueden actuar como obstáculo para el crecimiento de los negocios, etc.) y no sólo constituir una fuente de movilidad social ascendente y de bienestar grupal [Cf. Epígrafe 4.3].

prendedoras de las poblaciones minoritarias. Así, hicieron hincapié, por ejemplo, en que dentro de las iniciativas emprendedoras de las minorías no sólo eran relevantes los recursos «étnicos» (rasgos socioculturales y demográficos característicos del grupo étnico considerado y disponibles por igual para todos sus miembros), sino también los recursos «de clase» (desigualmente repartidos dentro del grupo y que harían referencia a los patrimonios culturales y materiales propios de la burguesía). A todo esto se podría además añadir la importancia que, para Light *et al.*, tenía la diferenciación entre *recursos generales* (de uso muy extendido en cualquier negocio —como saber leer— y que estarían disponibles en prácticamente el conjunto de la población) y *recursos específicos* de la empresarialidad (de aplicación mucho más focalizada —como saber cocinar comida china— y de presencia más escasa entre la población).

Por otro lado, no sólo se trataba de poner en juego una mirada más sofisticada y rica en matices en lo que se referiría a las dimensiones y características constitutivas de las minorías étnicas estudiadas, sino que muchas de las nuevas formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* reconocieron también (al menos formalmente) la importancia de atender a los «contextos» y características de los sectores en los que se concentran la mayoría de los negocios de estas minorías étnicas. Por ejemplo, la *perspectiva interactiva* de Waldinger *et al.* [Cf. Epígrafe 5.1], proponía una aproximación a la *empresarialidad étnica* que abordara no sólo las características de las poblaciones implicadas (competencias y expectativas de los inmigrantes, pautas de asentamiento, cultura y formas de vida, redes sociales, estructuras familiares, etc.), sino también las *estructuras de oportunidad de mercado*, así como las condiciones de acceso a las mismas. Es decir, ya no bastaría con atender a las características socioculturales de la población inmigrante, sino que habría que considerar también las circunstancias históricamente contingentes que moldearían las posibilidades emprendedoras disponibles para dichas poblaciones. En particular: i) las condiciones de mercado que posibilitarán o no que los bienes y servicios ofertados fueran más allá del propio colectivo étnico (y que dependerán, en gran medida, de las características del sector considerado); y ii) las vías de acceso a la propiedad o el control de los negocios (que dependerán, sobre todo, del grado de competencia interétnica y de las políticas estatales existentes).

Algo similar plantearía el enfoque de los *recursos de la empresarialidad étnica* [Cf. Epígrafe 5.2], según el cual la presencia y extensión de la empresarialidad en las sociedades contemporáneas se encontraba desigualmente repartida entre la población (entre los grupos étnicos), de forma que tales diferencias no podrían ser explicadas exclusivamente en términos «de mercado» (la misma demanda generaba respuestas emprendedoras diferentes entre la población). Abordar convenientemente los modos de empleo por cuenta propia de las minorías étnicas implicaría, en consecuencia, atender tanto a la *dimensión de la demanda* de empresarialidad por parte de las economías (que haría referencia a las características de los nichos económicos ocupados, la legislación migratoria y laboral, etc.), como a la *dimensión de la oferta* de emprendedores por parte de las poblaciones (que

guardaría relación con los recursos socioculturales, las redes y el capital social, las características demográficas, etc.).

Es decir, más allá de su aplicación empírica real, todas estas reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* habrían supuesto un importante avance con respecto a los planteamientos *etnicistas* y *culturalistas* que hemos considerado hasta ahora. De hecho, estas revisiones críticas ¿no estarían haciendo referencia a dimensiones que irían más allá de los propios colectivos étnicos investigados, más allá, por lo tanto, de los abordajes *comunitaristas* y *solidaristas* cuyas limitaciones hemos criticado? ¿No invitan incluso a poner en relación la *empresarialidad* de las minorías étnicas con los movimientos y dinámicas de las poblaciones étnicamente mayoritarias? ¿No suponían una formulación de carácter más comprensivo que hacía posible escapar del callejón sin salida de la *excepcionalidad étnica*?

Creemos que sí, pero, no obstante, debemos señalar que fueron avances tímidos y parciales (*allegre, ma non troppo...*) que no siempre desembocaron en un claro rechazo (o una superación) de los planteamientos *etnicistas*, *culturalistas* y *comunitaristas* que aquí hemos criticado<sup>499</sup>. De hecho, vimos cómo algunas tentativas más recientes de abordar las redes empresariales de los inmigrantes – como la impulsada por la perspectiva de la *incrustación mixta* [Cf. Epígrafe 5.3]–, aún reconociendo las aportaciones de estas reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, denunciaban la reducción *apriorística* de tales redes a un fenómeno etnocultural instalado, prácticamente, en un vacío institucional (o en una reducción del contexto institucional a las características e instituciones del propio grupo étnico considerado). Es decir, cuestionaban el *etnicismo* aún presente en estas reformulaciones (que la empresarialidad de las minorías era necesariamente diferente por el hecho de estar implicadas en ellas poblaciones inmigrantes), su *culturalismo* (que las iniciativas emprendedoras se desarrollaban en un entorno institucional idéntico y estable, por lo que los diferenciales emprendedores serían el resultado de las variaciones en los recursos y características grupales), su *funcionalismo* (que las actividades desarrolladas por los inmigrantes eran, necesariamente, las más adaptadas a sus recursos y características pues, en caso contrario, hubieran desarrollado otras) y, de paso, su naturalización del mercado como un mecanismo autorregulado, como un principio equilibrador de oferta y demanda y de asignación eficiente de recursos.

Por lo tanto, consideradas las propuestas de abordajes como éste de la *incrustación mixta* (ni mucho menos hegemónico en las aproximaciones a la *empresarialidad étnica*) ¿no podríamos dar por consolidado en este ámbito de las ciencias sociales el abandono de los planteamientos *etnicistas* y

---

<sup>499</sup> Tal y como ya señalamos [Cf. Epígrafes 5.4], a pesar de la apertura iniciada (considerando el impacto de dimensiones como los recursos «de clase», las *estructuras de oportunidad*, la legislación de extranjería...), estas reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* terminarían por situar nuevamente en «lo étnico» (en la movilización de la etnicidad y de los recursos «étnicos», en la gestión comunitaria –étnicamente definida– de los intercambios intragrupal, en el uso de la solidaridad étnica como mecanismo regulador y estabilizador de las relaciones laborales, etc.) el elemento que, en última instancia, proporcionaría a la *empresarialidad étnica* su especificidad y eficacia. Era la etnicidad la que «explicaría» las actividades empresariales de los inmigrantes y la que nos obligaría a reconocer que no estábamos ante una «empresarialidad» como las demás.

*comunitaristas*? El rechazo de la reducción del fenómeno de la *incrustación* a una simple cuestión de inserción de las actividades de los agentes económicos en redes sociales, así como su apuesta por una aproximación más «estructural» (inspirada en los planteamientos de Polanyi), una aproximación que tuviera en cuenta el impacto en la *empresarialidad étnica* de las variaciones —locales, regionales, nacionales e internacionales— de los contextos económicos, políticos, sociales e institucionales, el impacto de la configuración de distintos regímenes socioeconómicos, distintos modelos regulatorios y de *welfare*, etc. ¿no nos colocó, definitivamente, en situación de sortear muchos de los obstáculos (autismo, autorreferencialidad, razonamientos tautológicos, etc.) generados por los principios movilizados en la sociología de la *empresarialidad étnica* (*comunitarismo*, *solidarismo*, *excepcionalidad étnica*, *afinidad*, etc.)? ¿No quedaba, por fin, formulado el debate de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en términos no *eticistas*, ni *culturalistas*?

En efecto, el progresivo (y aún en ciernes) abandono por parte de las nuevas formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* de los abordajes convencionales de las redes empresariales de los inmigrantes, habría permitido sortear algunos importantes obstáculos que limitaban, como vimos, su capacidad y eficacia explicativa. Sin embargo, el modo en que los «nuevos» términos «resolvieron» el debate, terminarían por perpetuar también algunos de los viejos «problemas» señalados. Por ejemplo, los pasos dados para salir de la *autorreferencialidad* y el *autismo* a los que nos condenaban las aproximaciones *culturalistas* y *eticistas* de la sociología de la *empresarialidad étnica* ¿no evacuaron nuevamente de los análisis toda consideración de la temporalidad constitutiva de los procesos sociales? ¿No condujeron, una vez más, al *inmediatismo* y a la sociología *instantánea*? ¿No situaban de nuevo a las ciencias sociales en la tesitura de «descubrir» la realidad y de «descubrirla», además, por medio de la aplicación de *tipos ideales* no problematizados en los que habría que «incrustar» la realidad social?

Las aproximaciones tradicionales de la sociología de la *empresarialidad étnica* habían «descontextualizado» las redes empresariales de los inmigrantes (las habían *envasado al vacío*), ignorando todo cuanto quedara fuera de las dinámicas, características y procesos constitutivos de los grupos étnicos considerados (*comunitarismo*, *eticismo*, etc.). Se trataba ahora, por lo tanto, de restituir la complejidad. ¿Cómo? Pues añadiendo más dimensiones al análisis, atendiendo al impacto de otras esferas implicadas y hasta ahora ignoradas (las *estructuras de oportunidad de los mercados*, las *dimensiones de la demanda* de empresarialidad, los contextos políticos, sociales e institucionales de tipo estructural...). Es así como, gracias a esta mirada ahora mucho más perspicaz del investigador, fuimos «descubriendo» una *empresarialidad étnica* «multidimensional» que podía basarse en la *propiedad étnica* de sus negocios o en el *control étnico* de un sector de actividad, que podía actuar en mercados de características variables (étnicos locales, no étnicos no locales, no étnicos locales, etc.) y poner en juego recursos no sólo *étnicos*, sino también *de clase*, nacionales y transnacionales, *generales* y *específicos*. Una *empresarialidad étnica*, en definitiva, contextualizada y condicionada (*incrustada*) en distintos mo-

delos regulatorios e institucionales (*renanos, neoamericanos, mediterráneos*) articulados a distintas escalas espaciales (locales, regionales, nacionales, internacionales), etc.

Habríamos pues añadido nuevos e importantes elementos a nuestro análisis, «descubierto» nuevas piezas del puzzle social, una «representación» más completa de la complejidad implicada en los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes. Sin embargo, ¿puede una descripción suplir una explicación? Imaginemos que, gracias a lo minucioso de nuestras investigaciones, lográsemos establecer una tipología exacta y enumerar todos y cada uno de los elementos implicados en el fenómeno de la *empresarialidad étnica* ¿habríamos proporcionado necesariamente una explicación sociológica de dicho fenómeno? ¿Bastarían la simple superposición de elementos y la configuración de laboriosas tipologías para añadir complejidad a nuestros análisis? Por otro lado, el establecimiento, por parte del investigador, de una tipología ¿no presupone la existencia de algún tipo de vínculo entre los elementos que la componen? ¿No debe existir algún principio compartido que permita la comparación y agrupación de dimensiones tan heterogéneas de la realidad social en un conjunto significativo? De hecho, dichas tipologías ¿son convergencias y cristalizaciones propias de la realidad social que el investigador tenaz no tiene más que «descubrir» y «descifrar», o presuponen, más bien, su construcción por parte de un modelo teórico?

Para nosotros se trataría más bien de esto último. Sin embargo, la sociología de la *empresarialidad étnica* (versión 1.0 ó actualizada) ¿ha aclarado en algún momento los presupuestos teóricos manejados a la hora de establecer estas tipologías? ¿Ha explicitado los criterios por medio de los cuáles debemos presuponer que los elementos que la componen están efectivamente interconectados? De hecho, más allá de la enunciación de las categorías incorporadas a la misma ¿se ha determinado el tipo de relaciones que existirían y articularían unos y otros elementos, unas y otras esferas sociales? Creemos que no. Al igual que ocurría con las primeras formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, nos encontramos aquí ante la elaboración de una tipología concebida a modo de reflejo («representación», «lectura», «reproducción») de la realidad social (el mismo «empirismo ingenuo» pues del que ya tratamos).

Que la sociología que aquí estamos considerando adoptara de manera exclusiva un modo de proceder meramente descriptivo (la *sociología memorística* antes aludida) supondría, sin duda, una limitación en su alcance explicativo, pero no necesariamente un esfuerzo «inútil». De cara a efectuar análisis sociológicos pertinentes, una buena descripción empírica (siempre teóricamente fundamentada) puede constituir una herramienta útil que no hay porqué menospreciar. El problema de la sociología de la *empresarialidad étnica* radica en el hecho de que, una vez constituida, la descripción tipológica adquiere el rango de «modelo explicativo» aplicable, una y otra vez, a la realidad social. Una realidad social que, observada desde este «modelo», queda definida y delimitada por aquello previamente enunciado y considerado (no sabemos muy bien por qué) en la tipología supuestamente descriptiva de *lo social*.



Este proceder tipológico (en absoluto exclusivo de la sociología de la *empresarialidad étnica*) ¿no nos deja desarmados frente a una sociología que denominábamos *memorística e instantánea*? Una sociología capaz únicamente de confirmar lo que ya sabemos, capaz tan sólo de constatar la inevitabilidad (la justicia y/o funcionalidad) del momento presente, capaz de dar cuenta meramente de aquello que perdura y parece estable. Una sociología que desconoce o ignora las relaciones y las temporalidades y que sólo puede describir posiciones o situaciones. Una sociología de la reproducción social de lo idéntico que hace pasar una descripción por una explicación. Así pues, no se trata de añadir simplemente nuevas capas y dimensiones al fenómeno investigado (a modo de «contexto»), no se trata necesariamente de hacer más, sino de otro modo: para empezar, no renunciar a reconstruir sociológicamente el objeto investigado (responsabilizándonos como investigadores de dicha reelaboración), ni conformarnos con describir la coherencia y el equilibrio aparentes del instante presente.

No es el único viejo problema que ha persistido en las nuevas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*. En algunas de ellas (concretamente, en la *perspectiva interactiva* y en el enfoque de los *recursos de la empresarialidad*), nos topamos nuevamente con un (discutible) abordaje de los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes basado en el «agencialismo» y en la «actorialidad». La *perspectiva interactiva*, como ya señalamos, mantendrá, por ejemplo, que el ajuste entre la oferta y la demanda de empresarialidad dependerá, ni más ni menos, que de las estrategias desarrolladas por los actores, estrategias gracias a las cuales se «ajustarían» los recursos y características de los grupos de población (la «oferta de la empresarialidad») y las oportunidades emprendedoras ofrecidas por la sociedad (la «demanda de empresarialidad»). Del mismo modo, para el enfoque de los *recursos de la empresarialidad*, dado que los contextos de oportunidad (la *dimensión de la demanda*) serían similares para todas las poblaciones, los diferenciales emprendedores registrados tenían que ser consecuencia, necesariamente, de las variaciones en la *dimensión de la oferta* (recursos, estrategias, características socioculturales...).

La movilización por parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* de este tipo de planteamientos *accionalistas* o *agencialistas* ¿debería sorprendernos? ¿Acaso no constituye la consecuencia lógica de la sociología *memorística e instantánea* antes mencionada? Esta sociología había colocado el objeto de estudio al margen de toda duración y procesualidad, quedando así instalado en el presente continuo y en el instante, es decir, primando en él la coherencia, el equilibrio y la identidad (la reproducción de lo idéntico). Cuando esto ocurre ¿qué otra cosa podría explicar el cambio (pasado o futuro) si no la acción de los actores y sus relaciones de poder? ¿Quién si no los actores con sus intervenciones podrán responsabilizarse de los equilibrios visibles hoy o de aquellos aún por llegar?

Este tipo de razonamientos nos dejan, no obstante, importantes interrogantes sin contestar: los actores con sus intervenciones y acciones permitirían dar cuenta de la configuración y dinámica

de la sociedad, pero ¿cómo habrían surgido entonces tales sujetos sociales? ¿Habrían sido auto-producidos como aquel barón que se tiraba de los pelos para poder volar? ¿O habrá que considerar que, más allá de ciertos revestimientos superficiales, se trata de sujetos adscritos a posiciones existentes desde siempre en la sociedad? Ayer esclavos, siervos y proletarios, hoy precarios, mujeres o inmigrantes. Cambiarían los nombres pero no la que constituye, parece ser, la relación fundamental en cualquier formación social: la relación desigual de poder que enfrenta a dominantes y dominados, mayorías y minorías, hegemónicos y subordinados. ¿Será verdad entonces que la historia de la humanidad es la historia de la lucha de clases? Este tipo de postulados pueden ser políticamente movilizados, pero insostenibles sociológicamente hablando.

Sin embargo, es esto lo que se afirma cuando sostenemos que, en las sociedades capitalistas contemporáneas, son los actores y sus acciones, su confrontación continua en heterogéneas luchas de poder, los responsables últimos de la dinámica social, aquellos que garantizan el equilibrio y el ajuste de las mismas. La estructura social queda así reducida a un problema de interacción entre personas o grupos, un problema de relaciones de poder que atraviesan todas las dimensiones imaginables de la sociedad: desde la esfera pública y el espacio político, pasando por la construcción social del yo o de la propia corporalidad. Los modos de dominación característicos de las sociedades modernas son así caracterizados como modos de dominación *inmediatos* y *antropomórficos* (de un grupo sobre otro), en vez de *mediados*, *impersonales* y *abstractos* [POSTONE, 2.006 y 2.007]. La dinámica social, el cambio histórico, queda ahora reducido a una sucesión de estados de equilibrio, una repetición de instantes (fases, contextos, etapas, ciclos) cuyo único hilo conductor posible lo constituyen los acontecimientos coyunturales derivados de las relaciones de fuerza existentes, ahora y desde los tiempos de la más remota Antigüedad, entre diferentes grupos sociales (dominantes y dominados).

A estas limitaciones de los paradigmas *accionalistas* (de larga tradición, por otra parte, en las ciencias sociales [Cf. Epígrafe 5.4]) se añade, además, su presuposición del sujeto de la acción como un sujeto autodeterminado (es decir, libre, consciente, responsable y con voluntad). La acción no sería un resorte automático externamente inducido, ni una conducta ajena a la voluntad (pueden serlo sus consecuencias, pero no la motivación primera que la desencadena). La acción es incompatible con la determinación pues constituye y es constituida por un principio de libertad. Así pues, como grandes clásicos de la teoría social se han encargado de subrayar (Weber entre los más destacados), la acción tiene que estar orientada por un sentido, es más, debe constituir la externalización por parte del sujeto de un sentido subjetivo. Dicho sentido subjetivo exteriorizado por medio de la acción estaría conformado por una serie de representaciones (de objetos físicos, sociales y culturales, así como del propio sujeto de la acción) [PIZARRO, 1.979: 45].

Sin embargo, al igual que nos interrogábamos más arriba por el origen de los sujetos autodeterminados, cabe ahora interrogarse por el origen de sus representaciones, habida cuenta de que

acciones, sentidos y representaciones trascienden el ámbito personal (no existen *lenguajes privados* o, en todo caso, si existen, son sociológicamente irrelevantes) y se repiten a escala social (como señalaba, por ejemplo, la *perspectiva interactiva* a propósito de las estrategias étnicas, que constituían estrategias colectivas situadas más allá de las formas de actuación de tipo individual). ¿Dónde se ubicaría pues el origen de estas representaciones compartidas? La respuesta para el *accionalismo* no puede ser otra que la «cultura» (interiorizada individualmente vía la «socialización»). De forma que, paradójicamente, volvemos a la casilla de salida y nos topamos nuevamente con los valores, las normas, los contratos, las convenciones, los usos y las formas de vida tan queridos por la sociología de la *empresarialidad étnica* (y constitutivas de «lo social»). Si al comienzo fue la acción, al final, como dijimos, será la repetición de lo idéntico, el *inmediatismo* y el paradigma de la reproducción social.

*Más allá del comunitarismo étnico: la incrustación de la «economía» en «lo social»*

No obstante, si bien es cierto que las reformulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica* no evitaron la persistencia de estas importantes limitaciones, no lo es menos que el progresivo abandono de las formulaciones más convencionales de la misma permitieron un desplazamiento del debate hacia los fenómenos generales de la *incrustación* de la economía en las estructuras sociales. Dicho de otro modo, orientaron la discusión de manera más explícita hacia el debate sobre la relación entre *economía* y *sociedad*, así como sobre las características constitutivas y la dinámica de las formaciones capitalistas contemporáneas. Un debate éste, a menudo, no del todo explicitado y, sin embargo, presente de facto desde las primeras formulaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*.

A grandes rasgos podríamos decir que las distintas formulaciones de esta sociología partían de una caracterización de la economía en las sociedades modernas recurrente en la sociología económica (la vimos, por ejemplo, a propósito de Polanyi [Cf. Capítulo 5]): las economías de las sociedades modernas (las sociedades capitalistas) estarían basadas en el principio del mercado, es decir, que eran sociedades que garantizaban la producción y distribución de los bienes y servicios por medio del mercado. Dicho mercado era concebido, además, como un mecanismo autorregulador: la producción y distribución de bienes y servicios, así como la asignación de recursos para satisfacer tales funciones, quedaban determinadas por los precios del mercado, precios cuyas variaciones deberían ser el reflejo, únicamente, de los cambios en la oferta y la demanda. Desde este punto de vista, la economía de mercado aspiraba a poder autorregularse (y explicarse) al margen de cualquier interferencia externa. Para los defensores del paradigma de mercado, la única intervención posible y legítima por parte del Estado (o de otras instituciones y esferas sociales) sería aquella

encaminada a garantizar el libre desarrollo de los mecanismos de mercado y, en definitiva, las reglas del juego económico.

Ahora bien, tal y como había señalado el propio Polanyi [1.989 (1.944)], si algo caracterizaba a las sociedades con economías de mercado autorreguladas era la progresiva autonomización de esta esfera de la sociedad, es decir, la emergencia de una institución (el mercado) independiente y autónoma del resto de la sociedad, la cual quedaba dividida en distintas esferas sustantivas (por ejemplo, *lo económico* versus *lo político* y/o *lo social*). La economía, en las sociedades capitalistas contemporáneas, se configuraba de este modo como una realidad sustantiva y autónoma identificable con el mercado. Una institución de finalidad y principios exclusivamente económicos (autorregulada y con una inclinación hacia la *desincrustación*) que chocaría con el resto de esferas sociales y con la tendencia históricamente mayoritaria de la *incrustación* de los sistemas económicos en los entramados socio-institucionales del conjunto de la sociedad.

Al igual que para Polanyi, para la sociología de la *empresarialidad étnica* resultaría cuestionable el papel que las ciencias sociales han atribuido convencionalmente al mercado (autorregulador) como principio explicativo fundamental de los fenómenos económicos y, de forma más general, de la dinámica de las sociedades contemporáneas. La economía «convencional» (y no pocos representantes de la teoría social), habría efectuado una lectura «economicista» de la dinámica de las sociedades modernas, haciéndola depender, exclusiva o principalmente, de los vaivenes de la dinámica económica (del mercado). Este tipo de aproximaciones, desde el punto de vista de la sociología de la *empresarialidad étnica*, resultaba insostenible y claramente reduccionista, tal y como habría evidenciado la sistemática presencia (e incidencia) de *lo social* en los fenómenos económicos: implicación de los marcos normativos y de sentido de los agentes económicos, de sus valores y universos culturales, de las distintas luchas de poder, de la intervención más o menos explícita de diferentes instituciones políticas y sociales, etc.

Como se habría encargado de demostrar la sociología económica (y la propia sociología de la *empresarialidad étnica*), la presencia de lo normativo y de lo valorativo en *lo económico* mostraría que el mercado (una institución social e históricamente circunscrita) no puede explicar por sí mismo la dinámica económica, mucho menos la dinámica general de la sociedad. Al contrario, la esfera económica, como vimos, se encontraba *incrustada* en un entramado social, político e institucional más amplio del que no se podía aislar. Así pues, esta tozuda resistencia de lo normativo y de lo regulativo (propios de *lo social* y de *lo político*) a desalojar el ámbito de *lo económico* (resistencia que la gestión «comunitarista» de las redes empresariales de los inmigrantes habría ejemplificado a la perfección) mostraba, de forma nítida, el reduccionismo explicativo del paradigma «economicista» presente en las ciencias sociales y, lo que es más importante, el fracaso del proyecto político «neoliberal» de sometimiento y subordinación del conjunto de *lo social* a la lógica de mercado. El fracaso de la tentativa de evacuar del sistema económico todo principio de regulación externa (social, polí-

tica) y todo principio de *incrustación*. En definitiva, el fracaso del proyecto de «aniquilación» y «disolución» de la sociedad (y de *lo político*) en la lógica del mercado<sup>500</sup>.

Así pues, la sociología de la *empresarialidad étnica* va a dar por buena, finalmente, la dicotomización de las formaciones sociales contemporáneas en, al menos, dos esferas: lo *económico* y lo *social* (en caso contrario carecería de sentido hablar en términos de *incrustación* de lo *económico* en lo *social*). En ningún momento va a cuestionar la definición de lo *económico* como una esfera de carácter sustantivo o como un ámbito específico de la sociedad equiparable al mercado (autorregulado internamente o, lo que es lo mismo, social y políticamente «desregulado»). En ningún momento se va a poner en duda la contraposición radical existente entre esta esfera desregulada de la economía (del mercado) y la esfera de la regulación y de la normatividad por antonomasia: la esfera de lo *social* (y su institucionalización en lo *político*). Si, como la sociología económica habría demostrado, podemos detectar en «lo económico» aspectos normativos y principios de regulación, estos procederán, necesariamente, de la esfera de lo *social* (en sus distintas formulaciones institucionales, estatales o no). Toda regulación sería considerada, implícitamente, como una regulación contra el mercado. La sociedad (la norma) contra la economía (el mercado).

Lo único que la sociología de la *empresarialidad étnica* va a cuestionar, por lo tanto, es que se pretenda dar cuenta de la dinámica de las formaciones sociales contemporáneas exclusivamente desde el ámbito de lo *económico*, es decir, desde la lógica del mercado, estando éste como está *incrustado* en lo *social* (regulado e intervenido desde lo *social* en sus distintas expresiones institucionales). De este modo, como ocurría con el proceder tipológico más arriba señalado, nos encontramos con que la «reformulación» del debate llevada a cabo desde las nuevas aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, más que redefinir el objeto de estudio en otros términos (cuestionando, por ejemplo, esta dudosa equiparación de economía y mercado o su contraposición a lo *social*), se va a limitar a añadir nuevos «contextos» con el objetivo de ganar en «complejidad». La «economía» seguirá siendo una esfera sustantiva identificada con el mercado autorregulado, residiendo ahora el desafío (y la aportación de los sociólogos) en ser capaces de incorporar a los análisis (y a los modelos de organización colectiva) «lo social» (lo normativo, lo cualitativo, lo valorativo, etc.).

En lo que a nosotros se refiere, no nos cabe la menor duda de que, en efecto, el mercado es incapaz de dar cuenta de la dinámica de las formaciones sociales contemporáneas, de hecho, podemos afirmar sin miedo que es incapaz, incluso, de dar cuenta de la propia dinámica «económi-

---

<sup>500</sup> El alarmismo, recordémoslo, no es nuestro, sino del propio Polanyi: «Permitir que el mecanismo del mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural, e incluso que de hecho decida acerca del nivel y de la utilización del poder adquisitivo, conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad» [POLANYI, 1.989 [1944]: 128-129]. «A decir verdad, la sociedad se habría visto aniquilada si no fuese por los contramovimientos de defensa que amortiguaron la acción de este mecanismo autodestructor. Es así como la historia social del siglo XIX fue el resultado de un doble movimiento: la extensión del sistema del mercado, en lo que se refiere a las mercancías auténticas, estuvo acompañada de una reducción en lo que respecta a las mercancías ficticias. Por una parte los mercados se extendieron por toda la superficie del planeta y la cantidad de bienes aumentó en proporciones increíbles, pero por otra, toda una red de medidas y de políticas hicieron surgir poderosas instituciones destinadas a detener la acción del mercado en lo que concierne al trabajo, a la tierra y al dinero. (...) Nació un movimiento subterráneo para resistir los perniciosos efectos de una economía sometida al mercado. La sociedad se protegía de los peligros inherentes a un sistema de mercado autorregulado» [IBID.: 133-134].

ca». No obstante, lo que convendría someter a discusión es, precisamente, la rápida identificación de capitalismo y mercado, así como la posterior contraposición de *lo económico* a lo normativo y, en definitiva, a *lo social*. Vistos, al menos, los últimos doscientos años de la historia de las sociedades occidentales o la creciente gestión social de los mecanismos del *salariado* ¿tiene sentido seguir considerando los principios de regulación e intervención como elementos «excepcionales» y «exter-nos» a la lógica económica (social) capitalista? ¿Debemos seguir insistiendo en contraponer *norma* a *mercado*?

Tanto la identificación de la «economía» capitalista con una esfera sustantiva e institucionalizada de la sociedad (el mercado), como la consideración, más general, de la economía como ámbito consustancial a toda colectividad humana orientado al aprovisionamiento de los medios y las utilidades con los que satisfacer sus necesidades ¿no nos hacen perder de vista la especificidad histórica de las formaciones sociales capitalistas? Polanyi [2.004 (1.957): 240] había tratado de estudiar los cambios del lugar ocupado por la economía en la sociedad a lo largo de la historia y de las culturas, pero ¿y si la economía en las formaciones sociales capitalistas no ocupasen «un lugar» en particular? ¿Y si no se tratase de una esfera sustantiva opuesta a *lo social*? ¿Y si nos encontrásemos con que, por primera vez en la historia de las colectividades humanas, la «economía» constituyera más bien un mecanismo, un método, una gramática con la que producir, conjugar y ordenar (más que destruir o aniquilar) la sociedad?

¿Y si, en realidad, economía y sociedad fueran ahora (a diferencia de lo que ocurría en otras formas de organización social) dos modos de nombrar una única y misma realidad? ¿Y si regulación (norma) y mercado no constituyeran dos principios contrapuestos, sino dos mecanismos de movilización y asignación de recursos que, de cara a la reproducción ampliada de los capitales invertidos, coexisten en las sociedades capitalistas contemporáneas?<sup>501</sup> En ese caso, no podremos reconocer automáticamente en la regulación social, comunitaria, política o administrada de los intercambios ninguna potencialidad emancipatoria (sea ésta formulada en términos reformistas o revolucionarios), ningún *más allá* o *más acá* de las relaciones constitutivas de las formaciones socia-

---

<sup>501</sup> De hecho, coexistirían no sólo en el capitalismo, sino también en el «socialismo real», experiencia que pretendía ser la superación de la economía de mercado. Críticos y apologistas habían hecho de la propiedad privada y el mercado los principios constitutivos del capitalismo, aquello que le diferenciaría con respecto a otros modelos económicos (como el socialismo) basados, parece ser, en la regulación política de los intercambios (planificación) y en la propiedad colectiva. Capitalismo y socialismo quedaban así reducidos a modos de distribución antagónicos atravesados, sin embargo, por idénticos procesos productivos (industriales o postindustriales) de naturaleza eminentemente «técnica». No obstante, algunos investigadores [NAVILLE, 1.970a, 1.970b, 1.974] [ROLLE, 2.009 (1.998)], han puesto en evidencia, desde hace décadas, que en dichas economías «socialistas» nunca habrían dejado de funcionar, a pleno rendimiento, los principios básicos de cualquier economía capitalista: procesos de formación, acumulación y revalorización de capitales; intercambios de bienes, servicios y fuerza de trabajo en términos de equivalentes (aún cuando la distribución de los mismos tuviera lugar por vías administradas); comparación social y sistemática de los rendimientos de la fuerza de trabajo, etc. Es por ello que, en relación a este tipo de experiencias «socialistas», sería mucho más oportuno hablar de un capitalismo administrado estatalmente y en base a principios no tan diferentes a los del *Estado del Bienestar* del capitalismo occidental. Tal y como sugerirán todos estos autores (u otros como [POSTONE, 2.006 y 2.007]), dar cuenta de la dinámica capitalista (y de sus posibles alternativas) va a requerir situar nuestra reflexión sobre el capitalismo más allá de los principios de la propiedad privada y el mercado.

les capitalistas (relaciones difícilmente asimilables a ninguna lógica de mercado). A cambio de esta orfandad, la verdadera «liberación» residirá en habernos, por fin, desprendido de la ilusión de construir un capitalismo de rostro humano, un nuevo *capitalismo paria* o la enésima *república de artesanos*.

## **Anexo I: sobre las fuentes consultadas y el trabajo de campo efectuado**

Tal y como señalamos en la introducción general [Cf. Capítulo 1], los modos de empleo por cuenta propia de la población extranjera de origen inmigrante han constituido nuestro objeto formal de estudio a lo largo de esta investigación. Dichos modos de empleo por cuenta propia fueron abordados, en un primer momento, siguiendo los planteamientos y herramientas de la denominada sociología de la *empresarialidad étnica*, una propuesta heterogénea que fue necesario sistematizar previamente [Cf. Primera Parte]. A lo largo de esta investigación hemos prestado una atención detallada a las limitaciones y callejones sin salida que, a nuestro juicio, implicarían este tipo de abordajes. Asimismo, hemos tratado de perfilar algunos elementos que, desde nuestro punto de vista, todo abordaje sociológico (relacional) de las redes empresariales de los inmigrantes debería tomar en consideración. Nos remitimos, por lo tanto, al contenido de esta investigación para una profundización en estos y otros debates. En este anexo vamos a dar cuenta, únicamente, de los detalles «técnicos» de nuestro estudio: en qué ha consistido el trabajo de campo, así como algunas operaciones y delimitaciones terminológicas relevantes que hemos efectuado para poder llevarlo a cabo.

### *Sobre la delimitación empírica de nuestro objeto formal de estudio y algunas de las categorías empleadas*

Como ya hemos señalado, en los primeros pasos de nuestra investigación optamos por equiparar los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes a lo que la sociología de la *empresarialidad étnica* había denominado *economías étnicas* (o, más concretamente, *economías de propiedad étnica*) [Cf. Capítulo 1 para un desarrollo más pormenorizado]. En términos empíricos esto significaba que íbamos a prestar atención a todas las iniciativas de trabajo por cuenta propia desarrolladas por las minorías étnicas (en nuestro caso, como enseguida veremos, hablaremos más bien de poblaciones de extranjeras de condición «inmigrante»), independientemente de si éstas tenían lugar en un sector de actividad u otro; de si los negocios se orientaban mayoritariamente o no hacia los miembros del propio grupo; al margen de su posible concentración espacial en un espacio determinado; con independencia de si empleaban o no a trabajadores asalariados; sin presuponer la existencia de ningún «clima» cultural particular en los negocios, etc. No es que estos elementos no fueran importantes o no estuvieran presentes en las *economías étnicas*, simplemente estamos diciendo que no han sido criterios tomados en consideración para delimitar empíricamente a nuestra *econo-*



*mía étnica*. Para nosotros, por lo tanto, la *economía étnica* de un determinado colectivo hacía referencia, simplemente, a la presencia significativa del trabajo por cuenta propia dentro del mismo. Dicha *economía étnica* incluiría, eso sí, tanto a los trabajadores empleados por cuenta propia, como a las ayudas formales o informales no remuneradas (proporcionada por familiares la mayoría de las veces) y a los empleados por cuenta ajena pertenecientes al mismo grupo étnico que los propietarios de los negocios.

Tal y como habíamos anticipado [Cf. Capítulo 1], la dificultad en el contexto español para acceder a datos pormenorizados y a gran escala sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes, así como la ausencia de financiación con la que producir dichos datos *ex profeso*, nos llevó a abordar empíricamente la *empresarialidad étnica* a partir de un estudio de caso significativo: la *economía étnica* de Lavapiés<sup>502</sup>. Esto significaba, en términos prácticos, que íbamos a estudiar las *economías étnicas* según los principios que acabamos de señalar más arriba, pero únicamente dentro de los límites de este barrio. Es decir, que no íbamos a centrarnos en la *economía étnica* de un colectivo u otro en particular (la *economía étnica* de los chinos, de los marroquíes...), sino que íbamos a prestar atención a todas ellas siempre y cuando desarrollasen su actividad dentro de los límites formales de Lavapiés o, mejor dicho, dentro de lo que administrativamente se conoce como el barrio de Embajadores en el distrito Centro madrileño.

Esta operación, que facilitaba el abordaje empírico de las *economías étnicas* (por ejemplo, de cara a la elaboración de censos de negocios de inmigrantes con los recursos de los que disponíamos) tenía, entre otras limitaciones, el problema de la posible distorsión local de los resultados obtenidos. Por ejemplo, en Lavapiés algunos de los colectivos inmigrantes más importantes de la realidad migratoria española y madrileña contemporánea (ecuatorianos, bolivianos, rumanos, etc.) apenas tenían presencia en la *economía étnica* del barrio, mientras que otros grupos (como los bangladeshíes o los senegaleses) estaban sobrerrepresentados con respecto a su peso en los modos de empleo por cuenta propia fuera del barrio.

Asimismo, al delimitar la *economía étnica* dentro las fronteras del barrio nos veíamos en la obligación de dejar fuera algunas iniciativas de trabajo por cuenta propia que, por su naturaleza, no podíamos garantizar que se desarrollasen dentro de Lavapiés. Por ejemplo, no hemos podido atender al trabajo por cuenta propia en el sector doméstico o en la construcción dado que las estadísticas disponibles nos facilitaban información sobre el número de empleados por cuenta propia en estos sectores de actividad que vivían en Lavapiés, pero no sobre si sus actividades como autoempleados se llevaban o no a cabo en el barrio y si formaban parte, por lo tanto, de su *economía étnica*. De manera que, en el abordaje empírico, hemos limitado la *economía étnica* de Lavapiés a aquellas iniciativas «empreendedoras» de los inmigrantes que tenían, al menos, un establecimiento

---

<sup>502</sup> Para una justificación de la relevancia del caso de Lavapiés a este respecto, así como de sus limitaciones, véanse los capítulos 1, 6 y 7.

fijo (un local) en el barrio, dejando fuera toda una gama de actividades (venta ambulante formal o informal, trabajo por cuenta propia en el sector de los hogares, en la construcción, etc.) en las que, conociendo las distintas trayectorias de incorporación laboral de los inmigrantes, cabe presuponer una mayor presencia de algunos colectivos que en Lavapiés se habrían mostrado menos «emprendedores» (personas procedentes de los antiguos países del Este de Europa y de Latinoamérica, mujeres, etc.).

En este mismo sentido, podemos señalar que el abordaje de las iniciativas «emprendedoras» de los inmigrantes a partir del caso de la *economía étnica* de Lavapiés nos ha limitado a la hora de dar cuenta de las conexiones de este tejido empresarial con otros emplazamientos situados dentro y fuera de Madrid, así como dentro y fuera de España. Hemos tenido muchas dificultades para poder rastrear las redes de distribución, de proveedores, de consumidores, etc. que se desarrollaban más allá de los límites de Lavapiés y más allá, incluso, de las fronteras «étnicas» de cada grupo. Se trata de importantes limitaciones en nuestro estudio a las que podrían añadirse otras (previamente señaladas en esta investigación) derivadas, por ejemplo: de la construcción del objeto de estudio en claves «étnicas» y «autorreferenciales»; de su abordaje desde el «inmediatismo» y al margen de la consideración de temporalidades más amplias que aquella en la que se efectúa la investigación (o la propia vida del investigador); de la desconexión entre trayectorias laborales por cuenta propia y por cuenta ajena, así como entre trayectorias de los inmigrantes y de los autóctonos, etc. Son todos ellos aspectos y debates que hemos tenido muy presentes en nuestro estudio, hasta el punto de haber propiciado, como dijimos, una «crisis» y una reformulación por nuestra parte del trabajo que hasta entonces habíamos llevado a cabo. Hemos dedicado a estas cuestiones bastante espacio en esta investigación por lo que no nos volveremos a detener aquí en ellas.

Dejando de lado, por lo tanto, estos debates, podemos señalar simplemente que, en un primer momento, procedimos a delimitar empíricamente nuestro objeto formal de estudio como las *economías étnicas* presentes en el barrio de Lavapiés o, dicho en otras palabras, como las actividades por cuenta propia llevadas a cabo de manera continuada (con un establecimiento) en el barrio de Lavapiés por personas extranjeras de origen inmigrante (que no tenían porqué residir también en el barrio, aunque muchas veces sí lo hicieran). Dicho lo cual se impone que añadamos un par de aclaraciones complementarias.

La primera en relación a la delimitación y denominación del barrio que hemos empleado. A lo largo de esta investigación nos hemos referido a la *economía étnica* del barrio de Lavapiés, barrio del centro madrileño de larga trayectoria histórica [Cf. Capítulo 6]. Sin embargo, pese a ser el nombre con el que popularmente se conoce a esta parte del centro de Madrid, Lavapiés no existe, como tal, más allá de la plaza, la calle y la estación de metro que llevan su nombre. Desde la división administrativa efectuada en 1.970, lo que popularmente se conoce como Lavapiés se encuentra en realidad englobado (junto a otros barrios históricos como Rastro y a algunas partes de La

Latina y Antón Martín) en lo que administrativamente se conoce como barrio de Embajadores del distrito Centro [Cf. Mapa 2 del Anexo II]. Nuestro espacio de referencia coincide pues con los límites del barrio de Embajadores, algo más amplios que lo que se conoce popularmente como Lavapiés (si bien las fronteras subjetivas de «Lavapiés» son bastante móviles y fluctuantes según quién sea la persona entrevistada: vecinos «de toda la vida», nuevos vecinos autóctonos o inmigrantes, visitantes ocasionales...). Pese a ello, en nuestra investigación hemos optado la mayoría de las veces por usar indistintamente los nombres de Lavapiés y Embajadores para referirnos al mismo espacio. Únicamente cuando la diferenciación por subzonas ha sido relevante (por ejemplo a la hora de dar cuenta de la separación entre el comercio mayorista autóctono y el comercio mayorista de los inmigrantes) hemos empleado el término de Lavapiés en un sentido «restringido», en tanto que subzona del barrio de Embajadores que podría contraponerse a otras como la zona de Concepción Jerónima, del Rastro o de Antón Martín [Cf. Mapa 4 del Anexo II]. Salvo en estas contadas ocasiones, si no se indica lo contrario, cuando hablamos de la *economía étnica* de Lavapiés, nos referimos a aquella que tiene lugar dentro de los límites administrativamente establecidos del barrio de Embajadores.

La segunda aclaración tiene que ver con la dimensión «étnica» de nuestra *economía étnica*. Buena parte de esta investigación se ha dedicado a interrogarse acerca de los límites que conlleva tratar de explicar los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en términos étnicos, *etnificando* las explicaciones de los comportamientos de aquellos grupos que se encuentran, en efecto, étnicamente diferenciados. En esta investigación, aunque recurrimos inicial y provisionalmente al término de *economías étnicas* (que es, como vimos, la denominación más generalizaba dentro de la sociología de la *empresarialidad étnica*), no hemos pretendido estudiar los modos de empleo por cuenta propia de todos los grupos étnicos presentes en Lavapiés (para lo cual habría que haber incorporado, por ejemplo, también a las poblaciones autóctonas mayoritarias), ni siquiera hemos pretendido centrarnos en los grupos étnicos «minoritarios» o étnicamente marcados por los grupos mayoritarios (para eso tendríamos que haber atendido, por ejemplo, a la población gitana del barrio). En nuestro estudio sólo hemos considerado, en realidad, los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones extranjeras de origen inmigrante.

De hecho, vistas las limitaciones con las que, a menudo, la sociología de la *empresarialidad étnica* ha abordado «lo étnico» (equiparándolo, por ejemplo, con el origen nacional), nosotros hemos preferido hablar en términos de economías «étnicas» (o, en ocasiones, de economías inmigrantes), así como poner el acento en la condición inmigrante de las poblaciones que estábamos investigando (por ejemplo, hemos preferido hablar de redes empresariales de la población inmigrante), diferenciando, aquí sí, distintos colectivos inmigrantes en función de sus orígenes nacionales (inmigrantes de origen marroquí, inmigrantes de origen ecuatoriano...). Esto no niega, lógicamente, que estos colectivos sean heterogéneos y plurales desde un punto de vista étnico (marroquíes árabes,

marroquíes bereberes, ecuatorianos mestizos, ecuatorianos indígenas otavaleños, etc.) y que tales dimensiones puedan ser relevantes. De hecho, así lo hemos destacado cuando lo hemos considerado necesario, por ejemplo a la hora de abordar las limitaciones y variaciones de la «solidaridad grupal» (que, como hemos visto, no se construía siempre en términos «étnicos», ni tampoco necesariamente en términos «nacionales» [Cf. Epígrafe 7.1]).

La categoría de «inmigrante» ha jugado, por lo tanto, un papel destacado en el desarrollo empírico de nuestra investigación y requiere también de una pequeña aclaración por nuestra parte. Tal y como habíamos anticipado [Cf. Capítulo 1], los procesos migratorios se han construido, a menudo, como objetos de estudio mutilados, haciendo del *migrante* un sujeto sin pasado. Las migraciones habrían sido aprehendidas, principalmente, como inmigraciones, es decir, desde las preocupaciones e inquietudes de las sociedades de llegada, abordadas a menudo desde su consideración como «problema social» —para las sociedades de inmigración— más que como problema sociológico. Sin embargo, el inmigrante ha debido previamente emigrar y la propia emigración constituye tan sólo un momento al final de un camino recorrido con anterioridad por la comunidad de pertenencia del emigrante, un camino caracterizado por la progresiva desarticulación de los puntos de anclaje materiales y simbólicos que hasta entonces habían posibilitado su reproducción como grupo [SAYAD, 1.989: 83].

Así pues, para las sociedades de llegada, el sujeto migrante existe sólo como *inmigrante*, fragmento de una trayectoria de movilidad de mayor profundidad. Este estatuto de «inmigrante» no se deriva automáticamente de cualidades raciales, culturales, etc., sino que constituye uno de los mecanismos posibles por medio de los cuales la sociedad de «acogida» gestiona su relación con la *extranjería*. Es decir, que no todo extranjero será necesariamente un inmigrante (las personas procedentes de países con igual o mayor potencial económico, político, militar... que el país de llegada no serán percibidos como inmigrantes sino como *turistas*, *hombres de negocios*...), ni todo «inmigrante» será siempre un «extranjero» (por ejemplo, en la Francia colonial, muchas personas procedentes de las colonias eran «ciudadanos» de derecho, pero «inmigrantes» de hecho) [IBID.: 73].

Para la sociedad de llegada el inmigrante es considerado como una presencia exógena, «*presencia extranjera en el seno de una nación*» [IBID.: 65] o de un territorio —club— soberano, sea nacional o supranacional. Una presencia extranjera cuya permanencia en dicho territorio es siempre concebida como condicional y temporal (sea dicho lapso temporal más o menos largo y por más que la realidad de las migraciones venga, una y otra vez, a contradecir dicha «provisionalidad»), así como completamente subordinada al *trabajo* [IBID.] (como muestra, por ejemplo, la vinculación mayoritaria del permiso de residencia al permiso de trabajo, la proliferación de términos con los que referirnos a extranjeros cuya presencia no se justifica por el trabajo: *refugiados*, *exiliados*, *desplazados*, *turistas*, etc.). La sociedad de llegada crea así una imagen *prototipo* del

inmigrante y actúa sobre él consecuentemente (mediante dispositivos jurídicos, administrativos, policiales...). Dicha imagen atribuida –que atravesará la propia construcción que el inmigrante haga de su identidad– parte, primero, de su condición de *extranjero*, es decir, de su condición externa al «club» soberano, sujeto cuya presencia no es *legítima*, sino que debe ser *legitimada* [IBID.: 76].

Esta legitimación es construida en torno al *trabajo*. De forma que, el inmigrante, que con su presencia extraña y siempre puesta entre paréntesis pone sobre la mesa toda la carga política del hecho migratorio (denuncia de la arbitrariedad de las fronteras y de la distinción entre ciudadano y no-ciudadano; explicitación de las relaciones internacionales desiguales entre países de emigración e inmigración...), se ve reducido a su vínculo con el *trabajo*, es decir, se ve reducido por la sociedad de inmigración a *capacidad de trabajo indiferenciada* [SAYAD, 1.990: 13]. Para la sociedad de llegada el inmigrante no es simplemente un extranjero, sino un extranjero que ha venido –como sólo podía hacer– a trabajar.

El inmigrante, como vemos, incorpora de modo paradigmático y con especial virulencia la presión inserta en el corazón de las sociedades capitalistas por aplanar la multidimensionalidad humana a capacidad de trabajo indiferenciada. Sin embargo, lo que en los «ciudadanos» del territorio considerado es una tendencia más fácilmente contrapesada por dispositivos familiares, de movilización política, restricciones institucionales, etc., que posibilitan una mayor dilatación temporal y reversibilidad del proceso, en la inmigración el margen de maniobra es más estrecho, viéndose afectados por una temporalidad más compacta que terminará por hacer del inmigrante un sujeto plenamente movilizado cuya disponibilidad para el empleo es total, y ello debido a que *«al contrario que la población autóctona, los inmigrantes no tienen otra razón para estar en el seno de la sociedad de inmigración que el trabajo que realizan, que el trabajo que han venido a realizar»* [SAYAD, 1.989: 73]. La descompensación existente entre la definición atribuida por la sociedad de llegada al inmigrante (reducción de su existencia al vínculo con el trabajo) y la realidad y complejidad de su existencia vital supone una contradicción y una violencia continua sobre el inmigrante que encuentra en la peculiar concepción de los tiempos de la inmigración su vía de escape, actuando nuevamente el tiempo futuro como lugar de resolución –siempre pendiente– de los conflictos y contradicciones presentes.

Para la sociedad de llegada la provisionalidad temporal de la inmigración es, idealmente, equiparable a *«el tiempo que dure el trabajo que efectúa y/o el tiempo que dure su capacidad para efectuar este trabajo o, cuanto menos, el tiempo que dure la conjunción entre el trabajo disponible, es decir, el trabajo que le es destinado y atribuido socialmente y su disponibilidad para desempeñar este trabajo»* [IBID.: 75]. Para el inmigrante, la provisionalidad es la del tiempo necesario para pagar la deuda contraída por el viaje, para ahorrar algo de dinero con el que aliviar la situación de los familiares, la que permita hacerse una casa en el país de origen, comprar un coche, abrir un pequeño negocio, etc. El problema reside en la prolongación de una provisionalidad que se vuelve permanente, tal y como demuestra, una y

otra vez, la realidad de la inmigración, convertida en un estado perpetuo para el inmigrante, que se instala, cada vez de forma más duradera, en su condición de inmigrante, viendo cómo la indeterminación del tiempo abstracto propia del capitalismo termina por atrapar la experiencia temporal migratoria<sup>503</sup>.

Visualizar la duración de lo que había sido definido como provisional suele acompañarse de importantes cambios en la definición que el propio inmigrante hace de su *proyecto migratorio*, de las razones por las cuales emprendió el viaje y por las cuáles lo mantiene vivo. El proyecto migratorio adquiere especial significación para rastrear la construcción de su *disponibilidad* para el empleo, actuando como un elemento cambiante no sólo de unas generaciones migratorias a otras, sino en la propia experiencia del inmigrante conforme avanza el tiempo. Las fracturas y fallas que el paso del tiempo introduce en los primeros esbozos del proyecto migratorio elaborado permitirán al inmigrante disociarse de la asignación identitaria que la sociedad de inmigración le había atribuido, tratando de reubicar su vínculo con el trabajo —y las razones de su presencia— en términos más amplios.

Este margen de maniobra se mantiene posible mientras que todo va bien (sobre todo en el mercado de trabajo), en los periodos de crecimiento económico que son periodos de uso masivo de fuerza de trabajo barata, es decir, de inmigración [IBID.:94]. Sin embargo, cuando la situación se invierte y comienzan a oscurecerse las posibilidades de empleo —del empleo en general, no sólo para los inmigrantes— se tensa nuevamente la relación del inmigrante con la definición que le es atribuida, de forma que la crisis en el ámbito del empleo constituye para él una crisis total que afecta a todas las dimensiones de su vida y que abre de nuevo las sospechas hacia él y su presencia, hacia las leyes migratorias consideradas siempre «insuficientes» o «demasiado permisivas» [IBID.:95-99]. El inmigrante queda así, nuevamente, recluido en su condición de capacidad de trabajo indiferenciada y presente siempre de modo provisional.

Definida en estos términos, la categoría de «inmigrante» debería ser pues claramente diferenciada en el abordaje empírico de otras categorías relacionadas (aunque no equiparables) como la de «extranjero». Esta distinción teórica, adaptada a las necesidades de nuestra investigación, podría expresarse del siguiente modo: entenderemos por «extranjero» toda persona de nacionalidad diferente a la española y por «inmigrante» aquellos extranjeros procedentes de países con una posición económica y geopolítica considerada por la sociedad de llegada como inferior a ella misma y cuya

---

<sup>503</sup> «Parece como si la inmigración tuviera necesidad, para poder perpetuarse y reproducirse, de ignorarse (de simular hacerlo) y de ser ignorada como provisional y, al mismo tiempo, de no aceptarse jamás como una trasplatación definitiva. Esta contradicción fundamental, que parece constitutiva de la condición misma del inmigrante, nos impone a todos mantener la ilusión colectiva de un estado que no es ni provisional ni permanente o, lo que viene a ser lo mismo, de un estado que no es admitido como provisional (de derecho) más que a condición de que esta “provisionalidad” pueda durar indefinidamente, o que no es admitido como definitivo (de hecho) más que a condición de que este carácter “definitivo” no sea nunca enunciado como tal. Se trata de un trabajo cómplice que debe mantener la ilusión colectiva de un estado que no es ni pasajero ni permanente y que es la clave para que la inmigración pueda perdurar y mantenerse a sí misma» [SAYAD, 1.989: 77]. A esta contradicción temporal se añadiría otra de tipo espacial, la que se deriva «de una “ubicuidad” imposible: estar presente aquí, sobre todo físicamente (corporalmente) sin estar totalmente “ausente allá”; estar ausente allí, en primer lugar materialmente, posteriormente —porque a la larga es inevitable— también moralmente, sin estar sin embargo plenamente “presente aquí”» [IBID.: 81].

presencia legítima en dicho territorio derive, para la población nacional autóctona y sus instituciones (así como muchas veces para el propio inmigrante), de su desempeño (actual o futuro) de un trabajo. Salvo excepciones (como la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* del INE), la mayoría de los datos estadísticos disponibles en España se refieren a poblaciones de nacionalidad extranjera (ni siquiera nacidas en el extranjero, sino a poblaciones con nacionalidad actual diferente a la española). No obstante, cuando la representatividad estadística y la desagregación de los datos publicados lo permiten, se puede recomponer estas estadísticas en términos más coherentes con la delimitación «inmigrante» y «extranjero» que aquí hemos efectuado a partir de la reflexión de Sayad, una distinción que, en lo que a nosotros se refiere, hemos procurado realizar siempre que ha sido posible y que se ha mostrado bastante fructífera y relevante (señalando claras diferencias en las trayectorias formativas y laborales, en la aplicación de regímenes de extranjería, etc. [Cf. Capítulo 7]).

Para proceder empíricamente a esta diferenciación entre «extranjeros» e «inmigrantes» hemos llevado a cabo el siguiente reparto aproximativo según nacionalidades reconocidas:

Extranjeros no inmigrantes	Inmigrantes
-Personas con nacionalidad de países miembro de la Unión Europea de los 15 (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia)	-Todas las demás personas de nacionalidad extranjera no incluidas en el grupo de «no-inmigrantes»
-Personas con nacionalidad de países del <i>Espacio Económico Europeo</i> no integrados en la Unión Europea (Islandia, Noruega y Liechtenstein).	
-Resto de países de la <i>Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico</i> -OCDE (a excepción de Eslovaquia, Hungría, México, Polonia, República Checa y Turquía)	

Cuando ha sido posible (por ejemplo con los datos procedentes de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes*) hemos tomado en consideración el país de nacimiento y no la nacionalidad, apoyándonos en la apuesta de Sayad de delimitar la *inmigración* como una categoría socialmente construida por la sociedad de llegada (y en este sentido, por ejemplo, un marroquí será considerado como *inmigrante* por la sociedad de llegada —a la hora de optar a un puesto de trabajo, etc.— a pesar de que haya adquirido con el tiempo la nacionalidad española y, con ello, ciertos derechos de ciudadanía). En este caso, en función de los datos mucho más desagregados disponibles, hemos incorporado alguna modificación menor (de un impacto estadístico mínimo) en el reparto de estas dos categorías:

Extranjeros no inmigrantes	Inmigrantes
-Personas con nacionalidad de países miembro de la Unión Europea de los 15 (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia).	-Todas las demás personas de nacionalidad extranjera no incluidas en el grupo de «no-inmigrantes» <sup>504</sup>
-Personas con nacionalidad de países del <i>Espacio Económico Europeo</i> no integrados en la Unión Europea (Islandia, Noruega y Liechtenstein).	
-Resto de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE (a excepción de Eslovaquia, Hungría, México, Polonia, República Checa y Turquía).	
-Malta, Mónaco, Andorra, San Marino, Santa Sede, Arabia Saudí, Barhein, Emiratos Árabes Unidos, Israel, Kuwait y Brunei	

### *Sobre el contenido y las fuentes cuantitativas de nuestro estudio*

En España, las estadísticas laborales y económicas han comenzado hace relativamente poco a tomar en consideración la presencia de población inmigrante en el diseño de sus muestras. Muchas de estas fuentes de información estadística (como la *Encuesta de Población Activa*, la *Encuesta de Estructura Salarial*, etc.) ofrecen ya información relevante diferenciada entre autóctonos y extranjeros, si bien su representatividad estadística suele estar bastante limitada al conjunto de la población extranjera, a escala nacional y para los principales indicadores empleados, dificultando el uso de datos desagregados (por subsectores de actividad económica, por lugar de origen, sexo, por regiones, grado de formación reconocida, etc.) y limitando su utilidad para el estudio en profundidad de las redes empresariales de la población extranjera de origen inmigrante.

Este tipo de estadísticas elaboradas por muestreo, así como las que pueden extraerse de diferentes registros administrativos relevantes para nuestro objeto formal de estudio (como las altas laborales por cuenta propia a la Seguridad Social; los registros llevados a cabo por las Cámaras de Comercio y la Agencia Tributaria sobre los *Impuestos de Sociedades* y los *Impuestos de Actividad Económica*, las autorizaciones de trabajo concedidas, etc.) suelen ofrecer una información de carácter básicamente descriptivo –aunque no por ello carente de interés–, útil principalmente para establecer el número aproximado de extranjeros que trabajan por cuenta propia, sus principales regiones geográficas de procedencia, su estructura de edad, la presencia del trabajo por cuenta propia entre

<sup>504</sup> Como ya señalamos [Cf. Capítulo 6] las particularidades del colectivo argentino llegado a España en la década de 1.970 y comienzos de la de 1.980 (exiliados de una dictadura, contextos de partida y de llegada, ausencia en España de una Ley de Extranjería propiamente dicha, acceso al estatuto de refugiado o, en cualquier caso, a la nacionalidad española o a otras nacionalidades comunitarias, etc.) nos llevó a no considerar a esta oleada migratoria concreta como un colectivo «inmigrante» propiamente dicho, a diferencia de otras oleadas migratorias posteriores procedentes de Argentina a las que sí podemos englobar dentro de tal categoría. En el caso de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes*, del total de 793 argentinos entrevistados (el 5,1% del total de la muestra), 518 (el 65,3%) afirmaban haber llegado a España entre 1.997 y 2.006 (el 75% si ampliamos el periodo a 1.990-2.006), es decir, en un contexto (Cf. [ESTEBAN, 2.003], [NOVICK y MURIAS, 2.005] [MIRA y ESTEBAN, 2.003] [ACTIS y ESTEBAN, 2.007 y 2.008]) que sí creemos que nos permitiría considerar a todos ellos como «inmigrantes», tal y como aquí hemos definido el término.



varones y mujeres, los principales sectores y ramas de actividad de la economía española en los que se concentran, su localización espacial, etc.

De cara a realizar un primer abordaje de la «empresarialidad étnica» o de las «economías étnicas» en un ámbito geográfico determinado, en un colectivo nacional o en un área de procedencia en particular, una de las posibilidades consiste, por lo tanto, en atender (a partir de estos distintos registros administrativos y encuestas por muestreo disponibles), al número y características de las personas que se emplean por cuenta propia. Al margen de consideraciones y debates teóricos de mayor calado, podemos señalar que esta aproximación no deja de tener algunas limitaciones «técnicas» importantes: este tipo de información nos permite saber el número de empleados por cuenta propia y algunas de sus características sociodemográficas elementales, pero nos dice muy poco acerca de la presencia en estos tejidos empresariales de ayudas informales de carácter no remunerado, del recurso a otros *paisanos* empleados por cuenta ajena (y que según la delimitación inicial que habíamos efectuado del objeto de estudio también formarían parte de las *economías étnicas*), de las redes de proveedores y consumidores implicadas, además de otras dimensiones enfatizadas por la sociología de la *empresarialidad étnica* como: el tipo de recursos movilizados (y las vías para hacerlo), las fuentes de financiación empleadas, el transnacionalismo potencial de algunas de estas actividades, los ingresos obtenidos, etc. Además, en el caso de las afiliaciones a la Seguridad Social tendríamos el problema añadido de que no siempre es posible identificar el número de altas registradas al régimen de autónomos de la Seguridad Social con el número de personas afiliadas al mismo [BARRERA, 2004], ya que estas estadísticas recogen las diferentes situaciones en las que un mismo trabajador, durante el periodo considerado, tendría que darse de alta: pluriempleo, pluriactividad, paso de la inactividad o el paro hacia la ocupación, cambios debidos a traslados de provincias, etc.

Otra vía, complementaria, de efectuar esta primera aproximación a los modos de empleo por cuenta propia de las poblaciones inmigrantes sería recurrir a los distintos censos de locales y directorios de unidades de actividad económica disponibles (como el *Directorio de Unidades de Actividad Económica* elaborado por el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, el *Directorio Central de Empresas* o los antiguos *Censos de Locales* del Instituto Nacional de Estadística, algunos directorios más específicos como el *Censo de Establecimientos Comerciales Minoristas* de la Comunidad de Madrid, etc.). Este tipo de fuentes ofrecen información básica (la mayoría de las veces con una periodicidad anual desde hace casi dos décadas), sobre las empresas y sus unidades locales de actividad, su estatuto jurídico (incluido si se trata de «personas físicas»), año de creación de la empresa, rama de actividad, localización geográfica (pudiendo descenderse incluso a escala barrial) o estrato de empleo. El problema de estas fuentes estadísticas es que la información sobre la nacionalidad de los responsables de las empresas no está disponible o, en todo caso, no es pública, de manera que, si bien pueden ser fuentes útiles para el estudio del trabajo por cuenta propia en general, no

nos sirven para abordar los modos de empleo por cuenta propia de la población extranjera de origen inmigrante<sup>505</sup>.

Así pues, una solución parcial (y limitada) a este problema sería elaborar, por nuestra cuenta y con nuestros recursos, los censos de negocios de la población de origen inmigrante y/o apoyarnos en los datos sobre las matrículas en el *Impuesto de Actividades Económicas* de personas de nacionalidad extranjera que, previo pago, facilitan las Cámaras de Comercio, como enseguida explicaremos. Nosotros hemos realizado a lo largo de este estudio tres *Censos de Negocios de Inmigrantes de Embajadores* (2.002, 2.005 y 2.008). La elaboración de los dos primeros censos (2.002 y 2.005) se efectuó en términos muy básicos mediante la observación directa. Es decir, durante varias semanas procedimos a recorrer todas las calles del barrio de Embajadores en horario comercial, tomando nota, calle a calle, de los negocios que existían, del tipo de actividad a la que se dedicaban, de su localización y de cuál era la región de procedencia (presumible) de tales negocios<sup>506</sup>. Para determinar esta última característica nos apoyamos en las características observables de los negocios (la mayoría de las veces bastante evidentes [Cf. Anexo II]): letreros en lengua extranjera, nombres del negocio, productos a la venta, rasgos físicos de los dependientes, etc.

Lógicamente, se trata de una forma de construir los censos con limitaciones evidentes: no podemos establecer la nacionalidad exacta del responsable de los negocios, no sabemos si los dependientes son también los dueños del negocio o empleados del mismo (aunque de cara a determinar el origen geográfico se han tenido también en cuenta otros factores como los carteles y anuncios, los letreros, los productos, etc.), determinadas nacionalidades extranjeras étnicamente

---

<sup>505</sup> No obstante, como ya señalamos [Cf. Capítulo 7], existe un estudio reciente [GARCÍA BALLESTEROS *et al.*, 2.006] financiado por la Comunidad de Madrid sobre la «empresarialidad étnica» en la región que se ha llevado a cabo empleando los datos del *Directorio de Unidades de Actividad Económica-2.004* de la Comunidad de Madrid desagregados por nacionalidad. Nosotros, a lo largo de esta investigación, hemos solicitado a la Comunidad de Madrid estos datos en varias ocasiones, en distintos lugares (el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid, la Consejería de Economía...) y por distintas vías (unas veces como «meros» investigadores, otras aprovechando redes y contactos – algunos bastante «bien situados»– dentro de la administración regional). En todas las ocasiones (pese a insistir por nuestra parte en la existencia de esta investigación financiada y publicada por la propia Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid y realizada a partir de los datos del directorio que elabora el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid) se nos ha contestado que los datos de este directorio desagregados por nacionalidad (señalando quien tiene o no la nacionalidad española vía, por ejemplo, el tipo de documento de identidad del titular, etc.) o bien no se podían obtener o bien no tendrían representatividad.

A pesar de ello, lo cierto es que esos datos existen y han sido empleados en dicha investigación (entendemos que facilitados por la propia Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, que era la que financiaba e impulsaba el estudio). Son datos que, en cualquier caso, no son públicos (y parece que tampoco accesibles para el grueso de los investigadores) y que, además, al menos en lo que se refiere al barrio de Embajadores, parecen, a simple vista, algo infraestimados en términos generales. Por ejemplo, en relación a los negocios de extranjeros en Embajadores, ámbito que conocemos mejor, los datos del DUAE empleados en aquella investigación apuntan a la existencia de 217 locales en 2.004, cuando nosotros (en la línea de otros investigadores) habíamos señalado la presencia de 409 locales ya en 2.002 y de 641 en 2.005 [Cf. Capítulo 6]. Aunque una parte de estos locales pudieran no haber sido recogidos en el DUAE como pertenecientes a personas de origen inmigrante por haber adquirido sus propietarios la nacionalidad española, la cifra de 217 locales nos parece excesivamente baja.

<sup>506</sup> El modo de llevar a cabo el censo impedía determinar con exactitud la nacionalidad de los responsables de los negocios, por lo que procedimos a agrupar dichas posibles nacionalidades presentes en los negocios de Lavapiés en grandes áreas geográficas de procedencia: i) Asia Oriental; ii) Bangladesh-India-Pakistán; iii) Magreb y Oriente Medio; iv) América Latina, Central y Caribe; y v) África Subsahariana. De este modo creemos que se ha podido reducir en alguna medida los posibles errores a la hora de atribuir una nacionalidad concreta a los negocios observados.

«menos marcadas» pueden pasar más desapercibidas al observador, el censo facilita una información muy básica (número de negocios, localización en el barrio, actividad y región de procedencia), etc. No obstante, ésta ha sido una de las pocas maneras de establecer un número aproximado de los negocios de inmigrantes en Lavapiés, pudiendo, gracias a ello, tener algún indicador sobre su evolución en estos últimos años, su posible especialización en determinadas actividades y en determinados grupos, etc.

Para la elaboración del *Censo de Negocios de Inmigrantes de Embajadores* del año 2.008 hemos procedido de otro modo, creemos que más fiable (aunque también mucho más costoso, en todos los sentidos). A través la Cámara de Comercio de Madrid (o *Camerdata* para el conjunto de España) y de la base de datos que ésta efectúa a partir de las matriculaciones al *Impuesto de Actividades Económicas* que toda empresa debe llevar a cabo, procedimos a comprar, en julio de 2.008, el listado de negocios activos localizados en el barrio de Embajadores y cuyos representantes legales fueran personas de nacionalidad extranjera (en realidad extranjeros no comunitarios, pues son los únicos que podían ser detectados por medio de su número de identificación fiscal<sup>507</sup>). Esta base de datos ofrece una información basada en registros administrativos de carácter obligatorio que sería, en principio, más fiable que la procedente de la observación directa de estos negocios en la calle. El tipo de información aportada (aunque no siempre disponible para todos los registros) consistiría, básicamente en: nombre del negocio y de las personas responsables del mismo; localización geográfica; condición jurídica; actividad (principal y secundaria) en la que el negocio ha sido dado de alta según las clasificaciones de los epígrafes del *Impuesto de Actividades Económicas* y de la *Clasificación Nacional de Ocupaciones-94*; volumen de negocio declarado según tramos; estratos de empleo del negocio según tramos; número de locales de la empresa y localización de los mismos; y año de creación.

Se trata, como vemos, de una información de carácter descriptivo, pero muy útil para poder rastrear mínimamente las redes de estos negocios más allá del emplazamiento de Lavapiés [Cf. Capítulo 6], su capacidad para generar procesos de movilidad social ascendente y alternativas «exitosas» de incorporación al mercado de trabajo para los inmigrantes (vía, por ejemplo, el volumen de negocios declarado); la presencia aproximada de empleados asalariados (vía estrato de empleo, condición jurídica...); los procesos de especialización económica (según las actividades en las que se han registrado) y de especialización étnica (a través del nombre de los negocios y de sus responsables...) [Cf. Capítulo 7]. No obstante, la sistematización de esta base de datos y nuestro propio

---

<sup>507</sup> Quedarían pues fuera los extranjeros procedentes de países de la Unión Europea, personas nacidas en el extranjero que hubiesen adquirido la nacionalidad española, etc. Esta limitación sería importante de cara a establecer algún tipo de comparación entre unos y otros estatutos de extranjería, pero afectaba menos a nuestro objeto formal de estudio tal y como lo habíamos delimitado: iniciativas de trabajo por cuenta propia con un establecimiento fijo llevadas a cabo en Lavapiés por personas extranjeras de origen «inmigrante». Por otro lado, en el caso de los negocios de distribución mayorista en Embajadores (aquellos que parecían dotados de mayores posibilidades de «éxito» dentro de la *economía étnica*), sí adquirimos los datos del conjunto de estos negocios (autóctonos y extranjeros) presentes en el barrio, de cara a poder comparar unos y otros casos.

trabajo de campo en el barrio nos permitió comprobar la existencia de algunas imprecisiones en dichos datos adquiridos a través de la Cámara de Comercio: negocios repetidos, empresas que figuraban en el mismo emplazamiento o en lugar equivocado, empresas que ya no existen en activo, etc. Al mismo tiempo, la información sobre el nombre del negocio y de sus responsables permitía más fácilmente asignar un lugar de procedencia (en términos de grandes áreas geográficas como las ya mencionadas), pero no todos los nombres posibilitaban su adscripción inequívoca a un grupo u otro.

De manera que con esta base de datos de la Cámara de Comercio, procedimos a verificar directamente en Lavapiés, calle a calle, la veracidad de los datos en lo que a existencia y emplazamiento del negocio se refiere. Esta labor de verificación nos permitió también aclarar las regiones de origen de aquellos negocios sobre los que aún teníamos dudas. Con este trabajo de verificación eliminamos los registros defectuosos y obtuvimos una base de datos creemos que mucho más depurada y ajustada a la realidad del tejido empresarial de los inmigrantes en el barrio de Embajadores. Lógicamente, constatar si el volumen de negocios de estos casi 800 locales, su nivel de empleo, el año de creación o el nombre de sus responsables eran o no correctos escapaba de nuestro alcance, por lo que una vez constatada la existencia de la empresa en Lavapiés, hemos dado por buenos el resto de datos que sobre ella figuraban en el fichero de la Cámara de Comercio.

Este *Censo de Negocios de Inmigrantes de Embajadores* del año 2.008 ha sido pues una parte fundamental de nuestro trabajo de campo en el barrio, junto a las entrevistas en profundidad a informantes clave de las que daremos cuenta más abajo. No obstante, tal y como hemos expresado en la introducción de este estudio [Cf. Capítulo 1], la pretensión inicial de aplicar a Lavapiés los principios y presupuestos de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana fue progresivamente abandonada y problematizada por nuestra parte conforme avanzamos en la investigación. Parte de esta labor de resignificación y reformulación de nuestra aproximación a las redes empresariales de los inmigrantes se efectuó apoyándonos, además de en una reflexión de carácter teórico, en los datos facilitados por diferentes fuentes estadísticas que nos permitieron matizar o problematizar lo que hasta entonces habíamos dado por descontado.

El uso de fuentes estadísticas y documentales complementarias ha sido (creemos) amplio, riguroso y variado: estadísticas laborales, habitacionales, educativas, económicas, de comercio internacional, etc<sup>508</sup>. El uso y significación de todas ellas han quedado suficientemente plasmados

---

<sup>508</sup> Por ejemplo, sin ánimo de enumerar todas, entre las fuentes que hemos empleado podríamos destacar las siguientes: *Guía de grandes superficies comerciales de la Comunidad de Madrid*; *Censos de Población y vivienda*; *Censos de Locales*; *Directorios de Unidades de Actividad Económica*; *Padrón Municipal de Habitantes*; *Anuarios Estadísticos del Municipio de Madrid*; *Anuarios de Extranjería*; *Datos sobre Producto Interior Bruto y Renta Municipal*; estadísticas sobre evolución del precio de la vivienda procedentes de la Sociedad de Tasación y de los informes del portal inmobiliario «Idealista.com»; *Encuesta de Población Activa*; *Encuesta de Estructura Salarial*; Altas y bajas a los distintos regímenes de la Seguridad Social; certificados de residencia y permisos de trabajo concedidos a extranjeros; *Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura*; *Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral* y otros datos educativos procedentes del Centro de Investigación y Documentación Educativa (CIDE) del Ministerio de Educación y Ciencia; *Encuesta Anual de Coste Laboral*; *Boletín de Estadísti-*

a lo largo de la investigación, por lo que no nos detendremos aquí en ellos. Mención aparte, por la amplia utilización que hemos hecho de ella, se merece la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* realizada por el Instituto Nacional de Estadística entre noviembre de 2.006 y febrero de 2.007 (accesibles sus datos públicamente en 2.008) en colaboración con el Grupo de Estudios *Población y Sociedad* de la Universidad Complutense de Madrid. Esta encuesta se ha realizado con técnicas de muestreo aleatorias a partir de la información del Padrón de Habitantes. El resultado ha sido una muestra total recogida (15.465 individuos) suficiente para analizar con detalle a la población nacida fuera de España mayor de 16 años que reside en nuestro país desde hace al menos un año, así como los colectivos nacionales más representativos de la misma<sup>509</sup>.

Nosotros, para el uso en esta investigación de la *Encuesta Nacional de Inmigrantes* hemos recurrido a los microdatos facilitados por el INE (<http://www.ine.es/prodyser/microdatos.htm>). Estos datos los hemos recodificado y tratado estadísticamente mediante el programa informático SPSS. En nuestro caso, no nos ha interesado tanto aproximarnos a los datos en términos de unos colectivos nacionales u otros (algunos de los que sí nos hubieran interesado, como los chinos o los bangladeshíes, eran poco representativos estadísticamente hablando y dificultaban el cruce de variables), sino que hemos procedido a diferenciar, según los criterios más arriba señalados, el conjunto de la muestra de personas nacidas en el extranjero entre «inmigrantes» (con una muestra equivalente a una población de 3.510.565 individuos) y «no inmigrantes» (con una muestra equivalente a una población de 1.015.957 individuos). En otras ocasiones, hemos procedido a diferenciar el conjunto de la muestra entre trabajadores por cuenta propia (405.509 individuos en los empleos ocupados en España, 592.253 en los de sus países de origen) y por cuenta ajena (2.406.867 individuos en España, 2.430.528 en sus países de origen). Con estos datos de la muestra repartidos según «estatuto de extranjería» y/o dependencia laboral, hemos procedido a realizar cruces con otras variables: ingresos, rama de actividad en España y en los países de origen, nivel educativo alcanzado, primera ocupación en España y ocupación actual, etc.).

---

*cas Laborales; Movimiento Laboral Registrado; Encuesta de Condiciones de Vida; Encuesta de Presupuestos Familiares; datos económicos del Servicio de Estudios del Banco de España; base de cotización mínimas por contingencias comunes a la Seguridad Social; datos sobre homologaciones de títulos superiores resueltas por el Ministerio de Educación y Ciencia; Informe de Juventud en España; datos procedentes del Plan de Actuación Inmediata del Distrito Centro y de los Programas de Intervención Preferente en Embajadores incluidos en el Plan de Rehabilitación del Centro Histórico; Contabilidad Nacional de España; Base de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio de España; Enquête sur les Forces de Travail/Labour Force Survey (EFT/LFS); Estadísticas de Comercio Internacional de la Organización Mundial del Comercio, World Economic Outlook Database del Fondo Monetario Internacional, Guía Nacional de Autoservicios del Ministerio de Economía y Hacienda, etc.*

<sup>509</sup> Para un conocimiento más detallado de las características técnicas de esta encuesta puede verse la metodología disponible en la web del Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft20%2Fp319&file=inebase&L=>). Por otro lado, el Colectivo IOÉ, por ejemplo, considera estadísticamente representativos los datos de la ENI para los siguientes países de nacimiento: Marruecos (1.850 individuos entrevistados), Rumania (1.334), Ecuador (1.308), Colombia (1.031), Francia (948), Argentina (793), Reino Unido (764), Alemania (628), Portugal (508), Bolivia (465) y Perú (404) [COLECTIVO IOÉ, 2.010], aunque la representatividad variará, lógicamente, en función de los cruces y la desagregación de los datos que realicemos. Puede verse una aproximación a los resultados, posibilidades y límites de esta encuesta en: [INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, 2.009] y [COLECTIVO IOÉ, 2.010].

En todos los casos hemos procurado asegurar una población compuesta por un mínimo de 87.800 personas (que implicaría, por lo tanto, un mínimo de 300 entrevistados) para poder garantizar, con una población infinita de más de 100.000 individuos, un margen de error en nuestros datos de  $\pm 5,8\%$ . Cuando los cruces efectuados han empleado poblaciones más reducidas (en 2 ocasiones), incrementándose con ello el margen de error de los datos, así lo hemos señalado para que sean considerados con el debido cuidado.

Por último, antes de terminar este apartado referido a las fuentes estadísticas empleadas, debemos señalar que hemos dado por cerrado nuestro trabajo de campo (cuantitativo y cualitativo) en 2.008 (incluido) y es hasta esa fecha que hemos optado por actualizar la mayoría de los datos aquí empleados (salvo algunas excepciones debidamente señaladas en la investigación). Además, muchas de las fuentes que hemos empleado (*Directorios de Unidades de Actividad Económica, Encuesta Nacional de Inmigrantes...*) están haciendo públicos sus datos con varios años de retraso, de manera que, en el momento de la redacción de este estudio, el año 2.008 (o antes incluso) era, en ocasiones, la fecha más actualizada disponible de muchos de nuestros datos. En otras ocasiones, cuando existían datos más actualizados y hemos creído conveniente su uso así lo hemos hecho. En cualquier caso, poner un punto y final a la actualización de los datos se vuelve necesario (y saludable para la salud del investigador) en un entorno tan cambiante como es el de los movimientos migratorios en España. La fecha de 2.008 tenía para nosotros la ventaja añadida de detener nuestro estudio a las puertas de la profunda crisis económica de carácter global que atraviesa aún nuestro país y el mundo. Una crisis cuyo impacto en la inmigración madrileña (y en sus economías «étnicas») requerirá de posteriores estudios específicos que aborden el fenómeno con algo más de perspectiva.

#### *Sobre la dimensión cualitativa de nuestro trabajo de campo*

No obstante, si tenemos en mente los presupuestos y planteamientos de la sociología de la *empresarialidad étnica* expuestos previamente [Cf. Primera Parte] y a los que inicialmente también nosotros nos sumamos, es fácil constatar que muchas dimensiones fundamentales puestas sobre la mesa en relación a los fenómenos de la «empresarialidad étnica» apenas quedaban recogidas en las fuentes estadísticas a nuestro alcance (ya fueran elaboradas por nosotros o fueran de carácter secundario): relaciones de solidaridad grupal, redes y recursos de todo tipo movilizados, sentimientos de pertenencia étnica, vínculos transnacionales, estrategias desplegadas, fuentes comunitarias de financiación y movilización de la fuerza de trabajo, etc. Estando planteada nuestra investigación, inicialmente, en estos términos de la sociología de la *empresarialidad étnica*, parecía evidente la necesidad de complementar la aproximación cuantitativa de nuestro trabajo de campo con un abordaje de carácter más cualitativo que tocara estos y otros aspectos.

La parte cualitativa de nuestro trabajo de campo consistió en la elaboración de un total de 23 entrevistas en profundidad semi-dirigidas a distintos informantes clave, seleccionados finalmente según los siguientes criterios: i) tipo de participación en la «economía étnica» de Lavapiés (autoempleado, empresario con asalariados, empleado por cuenta ajena o ayuda no remunerada); ii) nacionalidad y/o lugar de nacimiento; iii) sexo; y iv) tipo de actividad desarrollada por el negocio. Sin pretender alcanzar una representación exacta o igualitaria de los entrevistados, a la hora de buscar a nuestros informantes clave sí procuramos que hubiera en ellos una variedad suficiente de estas variables consideradas: que hubiera varones y mujeres; propietarios de negocios y empleados; personas procedentes de las distintas áreas geográficas delimitadas; que no todos los entrevistados participasen en el mismo tipo de negocios, etc.

Los perfiles de los informantes clave que hemos entrevistado (todos ellos de nacionalidad extranjera salvo en dos casos: [E-15] y [E-23]) serían los siguientes:

	Fecha de realización	Perfil de la persona entrevistada
[E-1]	Julio de 2.005	Varón de mediana edad de Ecuador. Indígena otavaleño. Llegó a Madrid hace nueve años. Comerciante e importador mayorista de productos de Ecuador, tiene una tienda de venta al público en Lavapiés y trabaja como vendedor ambulante en verano con su mujer.
[E-2]	Julio de 2.005	Varón de mediana edad procedente de Senegal. Licenciado en Económicas y periodismo en Francia. Reside en el barrio desde el año 2000, trabaja en una empresa de envío de dinero especializada en África. Participó anteriormente en la asociación de senegaleses del barrio.
[E-3]	Julio de 2.005	Varón de mediana edad procedente de Bangladesh. Propietario de un locutorio y un restaurante «indio». Lleva cinco años en Madrid, previamente estuvo en Pontevedra.
[E-4]	Julio de 2.005	Mujer de mediana edad procedente de Ecuador. Residente en España desde la década de 1990. Maestra y pedagoga en su país, aquí trabajó en el servicio doméstico hasta que puso un locutorio en Lavapiés. Su locutorio es un importante punto de encuentro desde el cual ayuda a otros inmigrantes.
[E-5]	Septiembre de 2.005	Varón joven procedente de China, aunque socializado desde bastante joven en Madrid. Miembro de la Asociación de Comerciantes Chinos de Lavapiés. Trabaja en una tienda de su familia dedicada a la importación-exportación de productos textiles chinos.
[E-6]	Noviembre de 2.005	Varón colombiano de mediana edad residente en España desde hace cinco años. Ha realizado diversos trabajos en España: repartidor de periódicos de difusión gratuita, trabajos en la construcción, etc. Actualmente, se emplea en una tienda de alimentación regentada por familia de inmigrantes chinos en Lavapiés.
[E-7]	Noviembre de 2.005	Varón senegalés de mediana edad, residente desde hace 3 años en Lavapiés. Regenta un locutorio en Lavapiés que distribuye también artículos de cosmética.
[E-8]	Noviembre de 2.005	1º) Varón pakistaní de mediana edad, residente en Madrid desde hace diez años. Estudió filología en la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente trabaja como vigilante de obra en una empresa española de 150 trabajadores de plantilla, de la cual más del 80% son pakistaníes. Previamente regentó un locutorio en Lavapiés. Es un miembro activo dentro del colectivo pakistaní. 2º) Varón pakistaní de mediana edad. Regenta una pequeña agencia de viajes en Lavapiés, después de haber sido vigilante en el sector de la construcción. En Pakistán era médico, pero aquí no ejerce porque no logró la convalidación del título. También es un miembro activo de la comunidad pakistaní en Madrid.
[E-9]	Noviembre de 2.005	Mujer de mediana edad procedente de la República Dominicana, lleva más de 10 años residiendo en Lavapiés. Trabajó durante muchos años en el servicio doméstico, actualmente regenta un bar alquilado.

[E-10]	Junio de 2.005	Mujer de mediana edad senegalesa, lleva varios años viviendo en España. Reside en Rivas-Vaciamadrid, pero trabaja en un restaurante propio de comida senegalesa que está en Lavapiés. Es promotora de una asociación de mujeres senegalesas en España.
[E-11]	Junio de 2.005	Mujer joven procedente de Bangladesh. Reside en Lavapiés, ha trabajado dentro y fuera del barrio en restaurantes de otros compatriotas. Lleva poco tiempo residiendo en España.
[E-12]	Junio de 2.005	Varón indígena de Ecuador que vive en Madrid desde hace 13 años. Está casado con una mujer ecuatoriana de origen otavaleño. Ambos trabajan como vendedores ambulantes en ferias de toda España.
[E-13]	Junio de 2.005	Varón joven de origen ecuatoriano. Licenciado en informática, trabaja como empleado por cuenta ajena en un locutorio de llamadas y envío de dinero en Lavapiés. Llegó a España con sus padres hace diez años.
[E-14]	30/6/2.005	Mujer joven colombiana. Regenta un restaurante de comida típica de su país en Lavapiés. Está implicada dentro del tejido asociativo del barrio.
[E-15]	Abril de 2.003	Varón de mediana edad de origen argentino, llegó en 1.977 a Madrid como exiliado político y hoy tiene la nacionalidad española. Arquitecto de formación, en Madrid comenzó a estudiar Sociología mientras que trabajaba en la venta ambulante de artesanía y bisutería. Fue uno de los primeros comerciantes argentinos en instalarse en Lavapiés como mayorista de ropa y bisutería. Hoy mantiene en el barrio dos locales uno de bisutería (cerca de calle Amparo) y otro de venta de ropa, ambos al por mayor (zona Concepción Jerónima)
[E-16]	Mayo de 2.003	Varón de mediana edad procedente de Siria. Profesor de música de formación, trabajó en el Líbano en un comercio de alimentación y tiene ahora en Lavapiés un pequeño establecimiento de comida árabe. Vive fuera del barrio.
[E-17]	Julio de 2.003	Mujer joven de origen chino. Trabaja, junto a su hermano, en una tienda de alimentación de su familia situada en la parte del barrio próxima a Antón Martín. Tienen por el distrito Centro otra tienda de alimentación y una tienda de ropa que gestionan con su familia.
[E-18]	Julio de 2.003	Mujer joven procedente de Taiwán. Sus padres, también taiwaneses, vinieron a España en la década de 1.980 y abrieron un restaurante de comida china en Lavapiés. Ella ayudaba en el negocio ocasionalmente al tiempo que estudiaba Ciencias Económicas en la universidad madrileña.
[E-19]	Julio de 2.003	Varón de mediana edad procedente de Marruecos y de origen bereber. Tras trabajar casi una década en la construcción en España, gestiona en la actualidad una carnicería y una peluquería en el barrio, negocios que formalmente son propiedad de su suegro.
[E-20]	Junio de 2.003	Varón de mediana edad procedente del sur del Líbano. Vino hace 22 años a España para estudiar informática y se quedó. Es dueño de uno de los primeros restaurantes de comida árabe que abrieron en Lavapiés y de una heladería en la zona de Atocha.
[E-21]	Julio de 2.003	Varón de mediana edad procedente de Marruecos y de origen bereber. Llegó a España en 1.990. Tras trabajar en la construcción y en una empresa de limpieza durante más de 10 años, acaba de abrir –hace un año y medio– junto a un <i>paisano</i> una carnicería <i>balal</i> en una de las zonas limítrofes de Lavapiés. Vive fuera del barrio.
[E-22]	Enero de 2.005	Varón joven procedente de Senegal. Llegó a España hace un año y medio para trabajar en la tienda de su hermano dedicada a la importación y venta de productos étnicos de Senegal (djambes, artesanía...).
[E-23]	Noviembre de 2.005	Mujer joven de nacionalidad española pero de origen marroquí (padres). Regenta un restaurante de comida árabe en el barrio orientado a la población autóctona, antes regentó una carnicería <i>balal</i> en la periferia de Madrid.

El trabajo de campo se efectuó en varias oleadas durante los años 2.003 y 2.005. Salvo en el caso del informante [E-19] (que rechazó ser grabado y tuvimos que limitarnos a tomar notas, posteriormente sistematizadas una vez terminada la entrevista), todas las entrevistas fueron grabadas, para ser posteriormente transcritas y analizadas. Las entrevistas se realizaron en español (en algunos casos con problemas de comprensión del idioma por parte de la persona entrevistada: [E-11]) y muchas de ellas (de la [E-15] a la E-23)) en el propio lugar de trabajo (único modo de lograr lle-



varlas a cabo), aprovechándose las horas de menor actividad (a pesar de lo cual las interrupciones han sido abundantes). Las entrevistas [E-1] hasta la [E-14] se realizaron en una sala cedida por el Colectivo Ioé en su local del centro madrileño.

Para la contactación con los informantes se recurrió a la movilización de las redes sociales de las que disponíamos en el barrio: personas participantes en el tejido asociativo (autóctono o inmigrante), vecinos del barrio que facilitan el contacto de la tienda en la que compran a diario, de un vecino, de un conocido de un compañero de trabajo, etc. Nuevamente, las entrevistas [E-1] hasta la [E-14] contaron para su contactación con la ayuda del Colectivo Ioé de Madrid. Una vez iniciados los contactos se aprovecharon las entrevistas para ir ampliando nuestras redes a otros conocidos de los entrevistados, etc. En cualquier caso, hay que señalar que la búsqueda de entrevistados, en muchos casos apenas un año después del atentado del 11-M que puso a Lavapiés y a la población musulmana del barrio en el ojo del huracán mediático y policial, no siempre resultó sencilla. A esto habría que añadir las dificultades idiomáticas en algunos casos, la ausencia real de tiempo libre para realizar una entrevista con extenuantes jornadas de trabajo de lunes a domingo, el carácter no del todo regularizado de algunos de estos negocios, las reticencias a hablar de unos negocios a menudo sometidos a cierta persecución municipal, etc. Dicho lo cual, debemos también señalar que, más allá de las dificultades registradas en la búsqueda de informantes, quienes aceptaron ser entrevistados lo hicieron de buena gana y con plena colaboración dentro de sus posibilidades.

En relación al material cualitativo aquí empleado es importante que aclaremos que se trata de entrevistas que realizamos en el marco de dos proyectos de investigación interrelacionados pero también diferenciados. De la [E-15] hasta la [E-23], ambas incluidas, fueron entrevistas realizadas específicamente para esta investigación sobre los modos de empleo por cuenta propia de los inmigrantes en Lavapiés. Para ello seguimos un guión básico de entrevista cuyos principales *ítems* podrían ser resumidos del siguiente modo:

**Contexto de partida:** lugar de origen, formación y empleo en el lugar de origen, composición familiar, etc.

**-La decisión de emigrar:** motivaciones, recursos empleados y disponibles, expectativas, vínculos con España, experiencia migratoria previa (propia o de la familia), etc.

**-Llegada a España:** vías de llegada y situación administrativa, acceso a la vivienda, trayectoria laboral en nuestro país, redes sociales de apoyo, contacto con la sociedad de partida, etc.

**-El salto al trabajo por cuenta propia:** factores que impulsaron el cambio, recursos movilizados, apoyos recibidos y fuente de financiación, presencia o no de empleados por cuenta ajena y mecanismos de acceso a la fuerza de trabajo requerida, ventajas e inconvenientes con respecto al trabajo por cuenta ajena, horarios de trabajo, razones para abrir el negocio en una

rama de actividad particular y en Lavapiés, vínculos de las actividades desarrolladas con el país de origen, experiencia previa en el sector o en el trabajo por cuenta propia, posibles ayudas del colectivo «étnico», etc.

**-Expectativas de futuro:** con respecto al trabajo por cuenta propia, modificaciones del proyecto migratorio inicial, expectativas de retorno, valoración de la experiencia migratoria en España, etc.

Por otro lado, el resto de entrevistas en profundidad (entrevistas [E-1] hasta [E-14]) las realizamos en el seno de otro proyecto de investigación en el que participamos simultáneamente sobre las relaciones sociales (intra e interétnicas) y las transformaciones urbanas en dos barrios con fuerte presencia de población extranjera de origen inmigrante: el barrio de Lavapiés en Madrid y el de San Francisco en Bilbao<sup>510</sup>. Se trataba de un proyecto de investigación con objetivos y planteamientos diferentes al nuestro (Cf. [PÉREZ-AGOTE, TEJERINA y BARAÑANO, 2010]), por más que ambos compartían la realización del trabajo de campo en el barrio de Lavapiés y el interés por el impacto que la «economía étnica» surgida en el barrio podía estar teniendo en la transformación del mismo, en las relaciones intra e intergrupales, etc. Este proyecto de investigación ha prestado también atención al fenómeno de las redes empresariales de inmigrantes que se estaban desarrollando en el barrio de Lavapiés, si bien este aspecto ha sido abordado en relación a otros interrogantes y desde otros planteamientos teóricos diferentes a los que nosotros hemos movilizado en nuestra investigación. El guión básico que sirvió de guía para la realización de esta segunda tanda de entrevistas a inmigrantes se articuló en torno a los siguientes elementos:

### **Relaciones con el origen**

-Relación con el origen: con quienes, con qué medios, si piensan volver, motivo de su viaje, qué hacen con el dinero, si invierten en sus países de origen, etc.

-Relaciones con la diáspora (en España y en otros lugares, constitución de redes sociales)

-Experiencia migratoria (incluido el proyecto migratorio y sus modificaciones)

### **Relaciones intragrupales**

-Organización y Autoridad: nivel de organización étnica; cómo se organizan; circulación del prestigio dentro del grupo; movilidad social –objetiva y subjetiva– dentro del grupo; legiti-

<sup>510</sup> Se trataba del proyecto «Glocalidad e inmigración transnacional. Las relaciones sociales entre grupos étnicos en el espacio metropolitano (Madrid y Bilbao)» (SEC2003-04615), dirigido por Alfonso Pérez-Agote Poveda y financiado por el programa de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico 2003-2006 del Ministerio de Educación y Ciencia. En la investigación participaron dos grupos de investigación consolidados como son el CEIC de la Universidad del País Vasco y el GRESCO de la Universidad Complutense de Madrid, equipos coordinados por Benjamín Tejerina y Margarita Barañano respectivamente. A todos ellos agradezco el haberme permitido hacer uso de una parte del trabajo de campo de dicha investigación.

mación/deslegitimación de su situación (si se hace en términos de su cultura de origen o según criterios de la sociedad de llegada); distribución de roles en función del género y la edad; redes sociales...

-Economía del grupo (economía familiar, grupal, *economía étnica*, nichos de empleo...)

-Estrategia educativa, lingüística y religiosa.

-Reproducción cultural en el territorio local (dentro o fuera del barrio): fiestas, lugares, mapas...

-Uso del espacio urbano (incluida la relación con la vivienda)

-Relación con la salud.

-Situación de llegada: experiencia cotidiana en el barrio

### **Relaciones intergrupales**

-Relaciones con la población autóctona

-Relaciones con el resto de la población de origen inmigrante del barrio y la ciudad

-Relaciones con las instituciones (incluida, en las relaciones con la administración, la cuestión de los papeles)

-Relaciones con el tejido asociativo (inmigrante y autóctono)

-Procesos de movilización intra e interétnica

Como podemos apreciar, se trata de un guión diferente en el que se abordan aspectos y temáticas que nosotros no hemos considerado directamente en nuestra investigación, pero donde también hacen acto de presencia dimensiones que sí han sido tratadas en las otras entrevistas realizadas y que entrarían de lleno en el fenómeno aquí investigado: relación con los contextos de origen, experiencia migratoria, acceso a la vivienda e instalación en el barrio, economías «étnicas» y trayectorias laborales, entramados comunitarios y relaciones intragrupalas, movilización de recursos e identidades compartidas, etc. Unas dimensiones que podían adquirir más peso y relevancia dentro de las entrevistas cuando éstas se efectuaban a personas directamente vinculadas con la economías «étnica» del barrio.

En cualquier caso, con el objetivo de hacer más comparables unos y otros materiales y, en general, más coherente el material cualitativo empleado, del trabajo de campo ligado a esta segunda investigación hemos utilizado, únicamente, aquellas entrevistas efectuadas a personas directamente vinculadas a la economía «étnica» de Lavapiés. Para la ordenación y sistematización de todo el material cualitativo que hemos empleado (al margen de su procedencia inicial) hemos procedido a elaborar una plantilla con una serie de ítems significativos para nuestro estudio en torno a los cuales hemos aglutinado la información contenida en las entrevistas de cara a su posterior uso.

<b>PLANTILLA PARA LA ORDENACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL MATERIAL CUALITATIVO DEL TRABAJO DE CAMPO</b>
<b>VINCULACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL DE LOS INMIGRANTES CON EL BARRIO DE LAVAPIÉS</b>
-Constitución como barrio con fuerte presencia de inmigración -Revitalización urbana ligada al tejido empresarial de los inmigrantes -Características de Lavapiés favorecedoras de la instalación de la economía «étnica» -Relaciones con el tejido económico autóctono -Cambios en el barrio motivados por la inmigración y su tejido empresarial
<b>CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN LAVAPIÉS</b>
-Distinción entre distribución mayorista y minorista -Concentración espacial -Destinatarios de los negocios y redes clientelares -Proveedores y redes transnacionales -Vínculos con el trabajo por cuenta ajena -Concentración en determinadas ramas de actividad
<b>DINÁMICA DE LAS REDES EMPRESARIALES DE LOS INMIGRANTES</b>
-Procesos de movilidad social (condiciones de vida, de trabajo y de empleo) -Solidaridad étnica (reciprocidad, acceso a fuentes de financiación, fuerza de trabajo, etc.) -Límites a la solidaridad étnica (relaciones de género, presencia de otras vías de financiación, conflictos laborales...)
<b>FACTORES DE IMPACTO EN LA ORIENTACIÓN DE LOS INMIGRANTES HACIA LOS MODOS DE EMPLEO POR CUENTA PROPIA</b>
-Recursos internos del grupo -Experiencias de discriminación en el mercado de trabajo -Dinámica y oportunidades del mercado de trabajo en términos generales (sectores en abandono, etc.) -Marco jurídico de extranjería y marco regulador del mercado de trabajo -Estatuto de «inmigrante»
<b>CONFIGURACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL ESTATUTO INMIGRANTE</b>
-Temporalidad y retorno -Proyectos vitales centrados en el ahorro y el trabajo -Extranjería -Acentuación de la disponibilidad para el empleo -Relación aquí-allí (contextos de partida y de llegada)

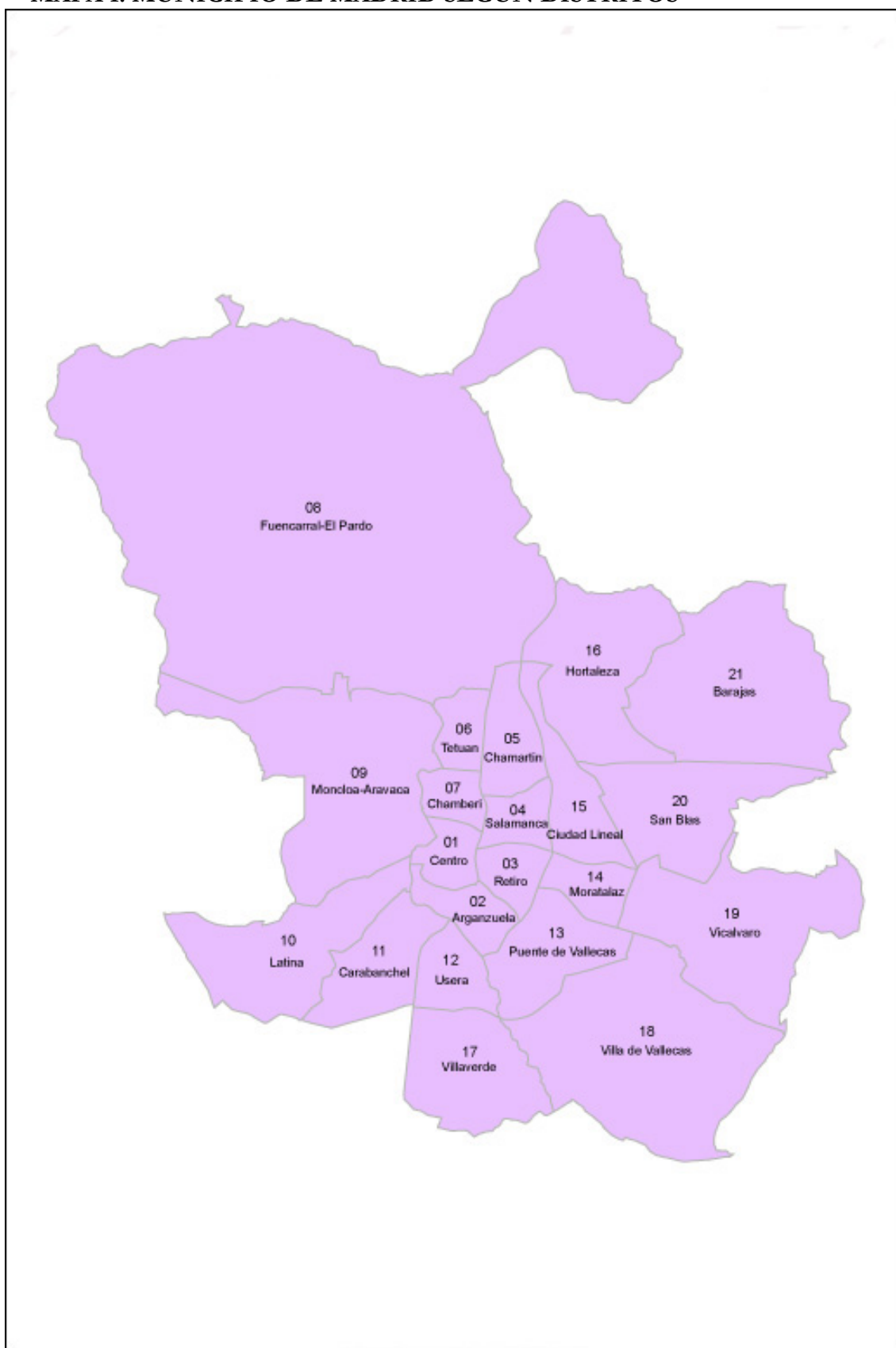
El uso de este material ha debido ser, no obstante, limitado por nuestra parte, dada la heterogeneidad de su procedencia y de las preguntas que lo motivaron. Hemos considerado inapropiado, por ejemplo, pretender realizar con este material un análisis cualitativo en términos de posiciones y contenidos de discurso contrapuestos, etc. Por el contrario, habida cuenta además de las carencias de los datos cuantitativos sobre muchas de las dimensiones de la «empresarialidad étnica», hemos optado por considerar a nuestros entrevistados como «informantes clave» de la economía «étnica» de Lavapiés, evitando así recurrir a las dimensiones más valorativas e ideológicas del contenido de las entrevistas. Así pues, hemos procurado limitar y centrar el uso de las mismas a su contenido más descriptivo en relación a las dimensiones que queríamos rastrear (posible recurso a fuentes de ayuda comunitarias, movilización de la solidaridad grupal, estrategias llevadas a cabo para montar los negocios, trayectorias laborales previas, etc.). En cualquier caso, siempre que ha sido posible, hemos tratado de apoyar y confirmar las afirmaciones de nuestros informantes con otros materiales disponibles (estadísticas relacionadas, resultados de otros estudios, etc.). El resultado de todo ello nos parece, quizá no óptimo, pero sí razonablemente riguroso.



## **A**nexo II: planos del barrio de Lava- piés y otro material gráfico



**MAPA 1: MUNICIPIO DE MADRID SEGÚN DISTRITOS**



FUENTE: Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid



**MAPA 2. VISTA AEREA DEL ACTUAL DISTRITO CENTRO DE MADRID DIVIDIDO POR BARRIOS**



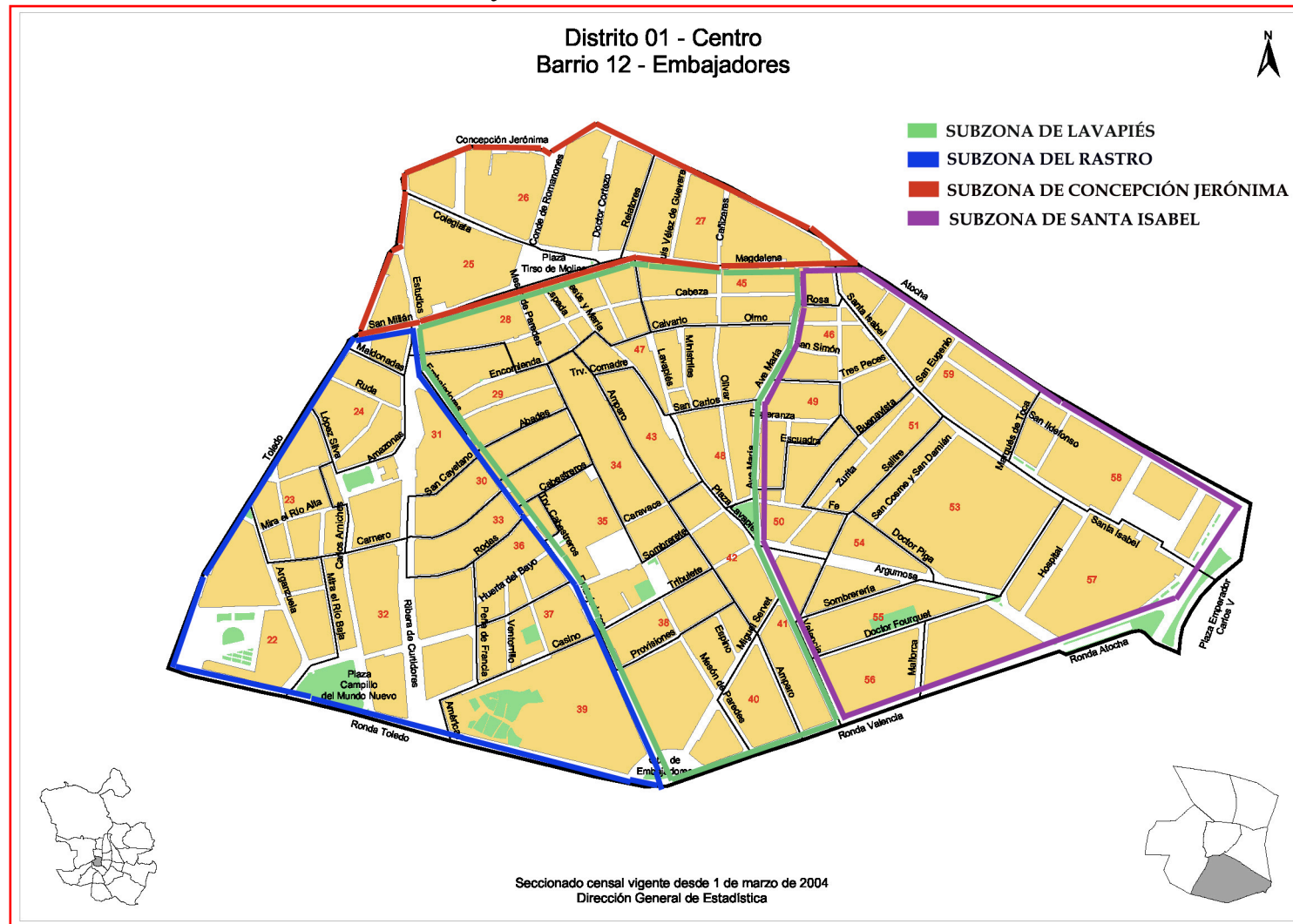
FUENTE: Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid  
[1.1. Palacio, 1.2. Embajadores, 1.3. Cortes, 1.4 Justicia, 1.5 Universidad y 1.6 Sol]

Distrito 01 - Centro  
Barrio 12 - Embajadores

Seccionado censal vigente desde 1 de marzo de 2004  
Dirección General de Estadística

577

**MAPA 4. ACTUAL BARRIO DE EMBAJADORES POR SUBZONAS**



FUENTE: Elaboración propia a partir del mapa de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.





Comercio Bangladesh-India-Pakistán de alimentación internacional (árabe, español, hindio, latino).



Comercio chino de venta al por mayor de productos textiles.





Peluquería y tienda de alimentación marroquíes.



Carnicería *halal* marroquí





Comercio de alimentación Bangladesh-India-Pakistán



Dos locturorios (llamadas y envío de dinero) senegaleses





Comercios chinos al por mayor de productos textiles, bisutería y complementos (decoración relacionada con la celebración del año nuevo chino)



Comercios chinos al por mayor de productos textiles, bisutería y complementos





Comercio de alimentación de Bangladesh



Antigua peluquería convertida en tienda al por mayor china





Floristería china.



Supermercado chino.





Ejemplos de locales de actividades tradicionales cerrados







Varios ejemplos de «corralas» en las calles Sombrerería y Mesón de Paredes



# BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, L. (2002) «Trabajadores inmigrantes en las economías avanzadas. La paradoja de la demanda adicional en mercados con exceso de oferta» en GARCÍA CASTAÑO, F. y MURIEL, C. (Eds.) *La inmigración en España: contextos y alternativas. Ponencias del III Congreso de la inmigración extranjera en España*. Granada: Laboratorio de Estudios Interculturales, pp. 459-467.
- \_\_\_\_\_ (2003) «Economía en red y políticas migratorias. ¿Hacia un mercado global de trabajo?». *Migraciones*, 14, pp. 305-341.
- ACTIS, W y ESTEBAN, F. (2007) «Argentinos en España (“sudacas” en tierras “gallegas”): el estado de la cuestión» en NOVICK, S. (Dir.) *Sur-Norte. Estudios sobre la reciente emigración de argentinos*. Buenos Aires: Editorial Catálogos, pp. 205-258.
- \_\_\_\_\_ (2008) «Argentinos en España: Inmigrantes a pesar de todo». *Migraciones*, 23, pp. 79-115.
- AJA, E. y ARANGO, J. (Eds.) (2006) *Veinte años de inmigración en España. Perspectiva jurídica y sociológica (1985-2004)*. Barcelona: Fundació CIDOB.
- ALALUF, M. (1986) *Le temps du labeur*. Bruselas: Éditions de l'Université Libre de Bruxelles.
- \_\_\_\_\_ (1993) «El empleo, una relación social inestable» en Michon, F. y Segrestin, D. (eds.) *El empleo, la empresa y la sociedad*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 305-314.
- ALARCÓN, A.; PARELLA, S. y SOLÉ, C. (2009) «El autoempleo de las trabajadoras inmigradas. ¿Una alternativa a la discriminación laboral?». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27, 1, pp. 171-200.
- ALBA, R. y NEE, V. (1997) «Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration». *International Migration Review*, 31, 4, pp. 826-874.
- ALBARRACÍN, D. (2009) «La crisis económica española en la larga agonía del capitalismo tardío». *Viento Sur*, 105, octubre, pp. 97-109.
- ALBROW, M. (1996) *The Global Age. State and Society Beyond Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- ALDRICH, H., JONES, T. y McEVOY, D. (1984) «Ethnic Advantage and Minority Business Development» en WARD, R. y JENKINS, R. (Eds.) *Ethnic Communities in Business*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 189-210.
- ALDRICH, H. y WALDINGER, R. (1990) «Ethnicity and Entrepreneurship». *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 111-135.
- ALONSO, L.E. (2004) «Las políticas de consumo: transformaciones en el proceso de trabajo y fragmentación de los estilos de vida». *Revista Española de Sociología*, 4, pp. 7-50.
- \_\_\_\_\_ (2009) *Prácticas económicas y economía de las prácticas*. Madrid: Catarata.
- ALONSO, L.E. y FERNÁNDEZ, C. (2006) «El imaginario *managerial*: el discurso de la fluidez en la sociología económica». *Política y Sociedad*, 43, 2, pp. 127-151.
- ÁLVAREZ MORA, A. y ROCH, F. (1980) *Los centros urbanos: hacia la recuperación popular de la ciudad*. Madrid: Nuestra Cultura.
- APARICIO, R. y TORNOS, A. (2000) *La inmigración y la economía española*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- ARAMBURU, M. (2002) «Los comercios de inmigrantes en Barcelona y la recomposición del “inmigrante” como categoría social». *Scripta Nova*, VI, 108: revista electrónica.
- ARANGO, J. (1993) «El “Sur” en el sistema migratorio europeo. Evolución reciente y perspectivas». *Política y Sociedad*, 12, pp. 7-20.
- \_\_\_\_\_ (2003) «Europa, ¿una sociedad multicultural en el siglo XXI? El caso de España». *Papeles de economía española*, 98, pp. 2-15.
- ARANGO, J.; SUÁREZ, L. (2003) *Regularización y mercado de trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- ARDENER, S. (1964) «The Comparative Study of Rotating Credit Associations». *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 94, 2, pp. 201-229.
- ARENDT, H. (1998 [1958]) *La condición humana*. Paidós: Barcelona.
- ARJONA, A. (Dir.) (2005) *La economía étnica en el mercado de trabajo almeriense*. Sevilla: Junta de Andalucía.
- \_\_\_\_\_ (2006) *Los colores del escaparate. Emprendedores inmigrados en Almería*. Barcelona: Icaria.
- ARJONA, A. y CHECA, J.C. (2006) «Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances». *Revista Internacional de Sociología*, LXIV, 45, 117-143.
- ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS (2006) *Informe del trabajo autónomo dependiente*.

- ATHANASSOULI, K. (2.003) «Les “quasi-salariés” en Grèce: un statut atypique et hybride». *Formation et Emploi*, 81, pp. 5-21.
- AUVOLAT, M. y BENATTIG, R. (1.988) «Les artisans étrangers en France». *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 3, pp. 37-55.
- AVERITT, R. (1.968) *The Dual Economy: The Dynamics of American Industry Structure*. Nueva York: Norton.
- AYLLÓN, M.<sup>a</sup> C.; LACASTA, P. y TARANCÓN, O. (1.989) «Propiedad y mercado inmobiliario en Madrid, 1885» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1.931)*, Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 161-173.
- BAGNASCO, A. (1.988) *La costruzione sociale del mercato*. Bolonia: Il Mulino.
- BAHAMONDE MAGRO, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (1.989) «Madrid, de territorio fronterizo a región metropolitana» en FUSI, J.P. (Dir.), *España. Autonomías* (tomo V). Madrid: Espasa Calpe, pp. 519-615.
- \_\_\_\_\_ (1.999) «Madrid, de capital imperial a región metropolitana. Cinco siglos de terciarización». *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas*, 18, pp. 18-30.
- BAILEY, T. (1.987) *Immigrant and Native Workers. Contrast and Competition*. Boulder: Westview Press.
- BAILEY, T. y WALDINGER, R. (1.991) «Primary, Secondary and Enclave Labor Markets: A Training Systems Approach». *American Sociological Review*, 56, pp. 432-445.
- BARAÑANO, M. (1.993) «Veblen y el “homo oeconomicus”». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 61, pp.: 145-172.
- \_\_\_\_\_ (1.994) «Veblen: del marginalismo a la economía evolucionista». *Revista de Economía Aplicada*, 2, 5, pp.: 69-86
- \_\_\_\_\_ (1.999) «Postmodernismo, modernidad y articulación espacio-temporal global: algunos apuntes» en RAMOS TORRE, R. y GARCÍA SELGAS, F. (Eds.), *Globalización, riesgo, reflexividad*. Madrid: CIS.
- \_\_\_\_\_ (2.002) «Sedes estratégicas de la globalización: ciudades globales, regiones metropolitanas, espacios transnacionales» en BARAÑANO, M. (Dir.), *La globalización económica. Incidencia en las relaciones sociales y económicas*. Madrid: Servicio de Publicaciones del Consejo General del Poder Judicial, pp. 227-262.
- \_\_\_\_\_ (2.005) «Escalas, des/reanclajes y transnacionalismo. Complejidades de la relación global-local» en ARIÑO, A. (Ed.) *Las encrucijadas de la diversidad cultural*. Madrid: CIS, pp. 425-466.
- \_\_\_\_\_ (2.009) «Contexto, concepto y dilemas de la responsabilidad social de las empresas transnacionales europeas: una aproximación sociológica». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27, pp.: 19-52.
- BARAÑANO, M., RIESCO, A., ROMERO, C. y GARCÍA LÓPEZ, J. (2.006) *Globalización, inmigración transnacional y reestructuración de la región metropolitana de Madrid. El caso del barrio de Embajadores*. Madrid: Fundación Sindical de Estudios.
- BARAÑANO, M., RIESCO, A. y ROMERO, C. (2.004) «El impacto de la inmigración transnacional en la reconfiguración de las identidades de los barrios históricos. La emergencia de Lavapiés como espacio translocal». VIII Congreso Español de Sociología, Alicante, 23-25 de septiembre.
- BAREA, A. (2.000) [1.941] *La forja de un rebelde*. Madrid: Editorial Debate.
- BAROU, J. (2002) «Las condiciones de alojamiento de los inmigrantes y de sus familias». II Jornadas sobre *Corporaciones Locales ante el Reto del Alojamiento y la Vivienda Social. La Experiencia de los Países Comunitarios*, Palma de Mallorca, 12-13 de diciembre.
- BARRERA, J.J. (2.004) «Estadística del empleo autónomo 2.003». *Documentación Laboral*, 70, 1, pp. 169-196.
- BARRET, G., JONES, T. y McEVOY, D. (1.996) «Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America». *Urban Studies*, 33, 4-5, pp. 783-809.
- BATES, T. (1.994a) «An Analysis of Korean-Immigrant-Owned Small-Business Start-ups with comparisons to African-American and Nonminority-Owned Firms». *Urban Affairs Quarterly*, 30, 2, pp. 227-248.
- \_\_\_\_\_ (1.994b) «Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses». *Social Forces*, 72, 3, pp 671-689.
- BAUMAN, Z. (1.997) *Modernidad y Holocausto*. Madrid: Sequitur.
- \_\_\_\_\_ (1.999) *La globalización. Consecuencias humanas*. México: FCE.
- BAXTER, S. y RAW, G. (1.988) «Fast Food, Fettered Work: Chinese Women in the Ethnic Catering Industry» en WESTWOOD, S. y BHACHU, P. (Eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge, pp. 58-75.
- BECATTINI, G. (1.989) «Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano». *Sociología del Trabajo*, 5, pp. 3-17.
- \_\_\_\_\_ (2.006) «Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial». *Economía Industrial*,

- 359, pp. 21-28.
- BECK, U. (1998) *¿Qué es la globalización?* Barcelona: Paidós.
- BECKER, H. (1956) *Man in Reciprocity*. Nueva York: Praeger.
- BELTRÁN, J. (2004) «Las comunidades chinas en España y sus actividades económicas». *Economía exterior*, 30, pp. 153-160.
- \_\_\_\_\_ (2006) «El nodo español en las diásporas de Asia Oriental» en WHITE, P.; HWA-SEO, P.; PIEKE, F. y BELTRÁN, J. (Ed.) *Las diásporas de Asia Oriental en Europa Occidental*. Barcelona: Cidob, pp. 111-124.
- BELTRÁN, J. y SÁIZ LÓPEZ, A. (2002) *Comunidades Asiáticas en España*. Barcelona: Cidob.
- BELTRÁN, J.; BETRISEY, D.; LÓPEZ SALA, A. y SÁIZ LÓPEZ, A. (2001) *Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España*. Barcelona: Cidob.
- BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) (2006) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- BETRISEY, D. (2007) «Migración, comercio mayorista chino y etnicidad». *Revista CIDOB d'Afers Internationals*, 78, pp. 77-95.
- BHACHU, P. (1988) «Apni Marzi Kardhi. Home and Work: Sikh Women in Britain» en WESTWOOD, S. y BHACHU, P. (Eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge, pp. 76-102.
- BILBAO, A. (1993) «Hobbes y Smith: política, economía y orden social». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 61, pp. 127: 144.
- \_\_\_\_\_ (2000a) «La economía como norma social». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 16, pp. 37-58.
- \_\_\_\_\_ (2000b) «El dinero y la libertad moderna». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 98, pp. 119-139.
- BLALOCK, H. (1967) *Toward a Theory of Minority Group Relations*. Nueva York: Wiley.
- BLANCO, C. (2007) «Transnacionalismo. Emergencia y fundamentos de una nueva perspectiva migratoria». *Papers*, 85, pp. 13-29.
- BOISSEVAIN, J.; BLASCHKE, J.; GROTENBERG, H. et al. (1990) «Ethnic Entrepreneurs and Ethnic Strategies» en WALDINGER, R.; ALDRICH, H. y WARD, R. (Eds.) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park: Sage, pp. 131-156.
- BOLTANSKI, L. y THÉVENOT, L. (1991) *De la justification. Les économies de la grandeur*. París: Gallimard.
- BOLTANSKI, L. y CHIAPELLO, E. (2002) *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- BONACICH, E. (1972) «A theory of ethnic antagonism: the split labour market» en TERRÉN, E. (Ed.) (2002) *Razas en conflicto. Perspectivas sociológicas*. Barcelona: Anthropos, pp. 206-219.
- \_\_\_\_\_ (1973) «A theory of middleman minorities». *American Sociological Review*, 38, pp. 583-594.
- \_\_\_\_\_ (1974) «Reply to comment by Stryker». *American Sociological Review*, 39, 2, p. 282.
- \_\_\_\_\_ (1975) «Small Business and Japanese American Ethnic Solidarity». *Amerasia Journal*, 3, 1, pp. 96-112.
- \_\_\_\_\_ (1980) «Middleman minorities and advanced capitalism». *Ethnic Groups*, 2, pp. 211-219.
- \_\_\_\_\_ (1987) «“Making it” in America. A social evaluation of the ethics of immigrant entrepreneurship». *Sociological Perspectives*, 30, 4, pp. 446-466.
- \_\_\_\_\_ (1988) «The social cost of immigrant entrepreneurship». *Amerasia*, 14, 1, pp. 119-128.
- BONACICH, E. y MODELL, J. (1980) *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*. Berkeley: University of California Press.
- BOUBAKRI, H. (1985) «Modes de gestion et reinvestissement chez les commerçants tunisiens à Paris». *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 1, pp. 49-66.
- BOULAYOUNE, A. y JACQUOT, L. (2007) «Salariat en miettes, sociologie en quête» en BOULAYOUNE, A.; JACQUOT, L.; BELKACEM, R. y HIRLET, P., *Figures du salariat. Penser les mutations du travail et de l'emploi dans le capitalisme contemporain*. París: L'Harmattan, pp. 19-57.
- BOURDIEU, P. (1963) «La société traditionnelle. Attitude à l'égard du temps et conduite économique». *Sociologie du travail*, 1, pp. 24-44.
- \_\_\_\_\_ (2003) *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona: Anagrama
- BOYD, R. (1990) «Black and Asian Self-Employment in Large Metropolitan Areas: A Comparative Analysis». *Social Problems*, 37, 2, pp. 258-272.
- BRANDIS, D. (1985) «El censo de locales y su aplicación al municipio de Madrid». *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 5, pp. 215-233.
- BRANDIS, D.; DEL RÍO, I. y TROITIÑO, M.A. (1989) «Génesis y dinámica espacial de la industria en el Ensanche Sur de Madrid (1876-1.931)» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1.931)*, Volumen I. Madrid: Revista Al-

- foz/Comunidad de Madrid, pp. 231-249.
- BRIMMER, A. (2002) «Competition and Integration of Black Enterprises in the American Economy». *The Review of Black Political Economy*, Winter, pp. 9-44.
  - BRIMMER, A. y TERREL, H. (1969) «The Economic Potencial of Black Capitalism». 82 Encuentro Anual de la *American Economic Association*, Nueva York.
  - BRUNET, I. y ALARCÓN, A. (2004) «Teorías sobre la figura del emprendedor». *Papers*, 73, pp. 81-103.
  - BUCKLEY, M. (1998) «Inmigración y comercio en Madrid. Nuevos negocios para nuevas gentes». *Anales de Geografía de la Universidad Complutense de Madrid*, 18, pp. 283-297.
  - \_\_\_\_\_ (2006) «Comercios y servicios de los inmigrantes en la Comunidad de Madrid: un enfoque geográfico» en BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 103-128.
  - CACHÓN, L. (1995) «Marco institucional de la discriminación y tipos de inmigrantes en el mercado de trabajo en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 69, pp. 105-124.
  - \_\_\_\_\_ (1997) «Segregación sectorial de los inmigrantes en el mercado de trabajo en España». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 10, pp. 49-73.
  - \_\_\_\_\_ (2002) «La formación de la “España inmigrante”: mercado y ciudadanía». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 97, pp. 95-126.
  - \_\_\_\_\_ (2005) *Bases sociales de los sucesos de Elche de septiembre de 2.004. Crisis industrial, inmigración y xenofobia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Observatorio Permanente de la Inmigración.
  - \_\_\_\_\_ (2009) «En la “España inmigrante”: entre la fragilidad de los inmigrantes y las políticas de integración». *Papeles del CEIC*, 2.009/1, 45, pp. 1-35.
  - CAHNMAN, W. (1957) «Socio-economic Causes of Antisemitism». *Social Problems*, 5, pp. 21-29.
  - CAILLÉ, A. (2005) *Don, intérêt et désintéressement. Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres*. París: La Découverte.
  - CÁMARAS OFICIALES DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE MADRID Y SU PROVINCIA (1958) *Guía Anual de la Industria y el Comercio de Madrid. 1.956-1.957*. Madrid: Cámaras Oficiales de Industria y Comercio de Madrid y su Provincia.
  - CAMISÓN, C. y MOLINA, J. (1998) «Evaluación de la proximidad de una colectividad de organizaciones al modelo ideal del distrito industrial y desempeño empresarial: una aplicación a los casos de los distritos de la industria cerámica de Italia y España». *Estudios Regionales*, 50, pp. 15-37.
  - CAMPOS ROMERO, M.L. (1974) «Estudio geográfico del Rastro madrileño». *Geographica*, 1-4, pp. 133-212.
  - CANDELA, P. (1997) *Cigarreras madrileñas: trabajo y vida (1888-1.927)*. Madrid: Tecnos.
  - CARRASCO, C. (1999) *Mercados de trabajo: los inmigrantes económicos*. Madrid: IMSERSO.
  - CARRASCO, C. y RIESCO, A. (2008) «Escuela, consumo y mercado de trabajo: la producción de la "juventud" entre los jóvenes de origen inmigrante». *Revista de Educación - Ministerio de Educación y Ciencia*, 345, pp. 183-203.
  - CARRERA SÁNCHEZ, M. C. (1990) «La actividad comercial en la Comunidad de Madrid» en ESTÉBANEZ ÁLVAREZ, J. (Ed.) *Madrid, presente y futuro*. Madrid: Akal, pp. 121-149.
  - CARRICAJA DE CASO, J. (2009) «La economía de la República Popular China». *Estudios de la Fundación Primero de Mayo. Área de economía y desarrollo productivo*, 7, junio, pp. 1-32.
  - CASARES, J. (1987) «Algunas reflexiones sobre la situación actual y la política de modernización del comercio interior». *Información Comercial Española*, 644, pp. 7-18.
  - \_\_\_\_\_ (2005) «Los hábitos de compra de los inmigrantes en España». *Distribución y Consumo*, 80, pp. 5-9.
  - CASARES, J.; MARTÍN, V. y ARANDA, E. (2000) «Vértigo en la distribución comercial. Concentración, competencia, empleo y relaciones con proveedores». *Distribución y Consumo*, 49, pp. 5-25.
  - CASTEL, R. (1997) *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
  - CASTELLS, M. (1997) *La sociedad red. Volumen 1. La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza.
  - CASTILLO, J.J. (1993) «Distritos y detritos industriales. Las pequeñas empresas españolas en los noventa». Ponencia presentada al Seminario Internacional *Les petites entreprises*, Poitiers (Francia), 22-25 de abril de 1993.
  - \_\_\_\_\_ (1994) «¿De qué postfordismo me hablas? Más sobre reorganización productiva y organización del trabajo». *Sociología del Trabajo*, 21, pp. 49-78.
  - CASTILLO MENDOZA, C. (Coord.) (2003) *El trabajo como relación social*. Monográfico de la revista *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, 2.
  - CAVALCANTI, L. (2007) «El papel del protagonismo empresarial latinoamericano en la (re)construcción



- de la categoría inmigrante en España». *Papers*, 85, pp. 177-191.
- \_\_\_\_\_ (2.008) «Negocios étnicos: importación y repercusiones de una categoría» en SANTAMARIA, E. (ed.) *Los retos epistemológicos de las migraciones transnacionales*. Barcelona: Anthropos, pp. 217-236
- CEBRIÁN, J. y BODEGA, M. (2.002) «El negocio étnico, nueva fórmula del comercio en el casco antiguo de Madrid, el caso de Lavapiés». *Estudios Geográficos*, 248/249, pp. 559-580.
- CELADA, F. y RÍOS, J. (1.989) «Localización espacial de la industria madrileña en 1.900» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1.931)*, Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 199-214.
- CHECA SÁNCHEZ, A. y LORA-TAMAYO, G. (1.993) «El comercio minorista en el centro de Madrid». *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie VI, Geografía, t.6, pp. 79-138.
- CIDE (2.007) «El alumnado extranjero en el sistema educativo español (1.996-2.007)». *Boletín de Temas Educativos del CIDE*, 16, pp. 1-22.
- COLECTIVO IOÉ (1.995) *La discriminación laboral de los trabajadores inmigrantes*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- \_\_\_\_\_ (1.998) *Inmigración y trabajo. Trabajadores inmigrantes en el sector de la construcción*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- \_\_\_\_\_ (1.999a) *Inmigración y trabajo en España. Trabajadores inmigrantes en el sector de la hostelería*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- \_\_\_\_\_ (1.999b) *Inmigrantes, trabajadores, ciudadanos. Una visión de las migraciones desde España*. Valencia: Universitat de Valencia.
- \_\_\_\_\_ (2.001a) *¡No quieren ser menos! Exploración sobre la discriminación laboral de los inmigrantes en España*. Madrid: Unión General de Trabajadores.
- \_\_\_\_\_ (2.001b) *Las remesas de los inmigrantes ecuatorianos. Funcionamiento y características de las agencias de envío de dinero en España*. Madrid: informe de investigación inédito [[http://www.nodo50.org/ioe/investigaciones\\_ineditas.php?op=investigacion&id=33](http://www.nodo50.org/ioe/investigaciones_ineditas.php?op=investigacion&id=33)]
- \_\_\_\_\_ (2.001c) *Mujer, inmigración y trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- \_\_\_\_\_ (2.005) *Inmigración y vivienda en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- \_\_\_\_\_ (Carlos Pereda) (2.006) «Trabajadoras inmigrantes por cuenta propia. Una aproximación descriptiva» BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 197-209.
- \_\_\_\_\_ (2.010) «La situación de la inmigración en España a partir de la explotación de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2.007» en VV.AA. *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2.007: el mercado de trabajo y las redes sociales de los inmigrantes*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- COLLAR, E.; LÓPEZ, M. y MARTÍNEZ, J. (1.988) «La ciudad intensa. Arqueología Industrial en Madrid» en VV.AA., *Cien años de la Cámara de Comercio e industria de Madrid*. Madrid: Escobar y Cruz Impresores, pp. 103-136.
- CONSEJERÍA DE POLÍTICA TERRITORIAL (1.991) *Madrid región metropolitana. Estrategia territorial y actuaciones*. Madrid: Comunidad de Madrid.
- COPLACO (1.982) *Plan de Actuación Inmediata del distrito Centro*. Madrid: Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.
- CORDÓN EZQUERRO, T. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2.008) «Aspectos fiscales de los emprendedores». *Información Comercial Española*, 841, pp. 41-53.
- CORIAT, B. (1.992) *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. Madrid: Siglo XXI.
- CORTÉS, L., MENÉNDEZ, M.V. y NAVARRETE, J. (2.004) «La vivienda como factor de integración social en los inmigrantes». *Documentación Social*, 132, pp. 121-155
- CORTÉS, L. y NAVARRETE, J. (2.007) «Vivienda e inmigración extranjera: el caso del municipio de Madrid», ponencia presentada al IX Congreso Español de Sociología, Barcelona, 13-15 de septiembre de 2.007.
- CROSS, T. L. (1.969) *Black Capitalism*. Nueva York: Atheneum.
- DALLALFAR, A. (1.994) «Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs». *Gender and Society*, 8, 4, pp. 541-561.
- DE LUCAS, J. (2.002) «Algunas propuestas para comenzar a hablar en serio de política de inmigración» en DE LUCAS, J. y TORRES, F. (Eds.) *Inmigrantes: ¿cómo los tenemos? Algunos desafíos y (malas) respuestas*. Madrid: Talasa, pp. 23-48.
- \_\_\_\_\_ (2.003) «Inmigración y globalización: acerca de los presupuestos de una política de inmigración». *Revista Electrónica del Departamento de Derecho de la Universidad de la Rioja*, 1, pp. 43-70.
- \_\_\_\_\_ (2.006) «La ciudadanía para los inmigrantes: una condición para la Europa democrática y mul-



- ticultural». *Eikasía. Revista de Filosofía*, 4, pp. 1-19.
- DE LUCAS, J., PEÑA, S. y SOLANES, A. (2001) *Trabajadores migrantes*. Valencia: Germania.
- DER-MARTIROSIAN, C.; SABAGH, G. y BOZORGMEHR, M. (1993) «Subethnicity: Armenians in Los Angeles» en LIGHT, I. y BHACHU, P. (Ed.) *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 243-258.
- DESMAREZ, P. (2001) «Subordination et indépendance. Note pour une réflexion sur les relations entre indépendant et travail salarié» en ALALUF, M.; ROLLE, P. y SCHOETTER, P (Coords.) *Division du travail et du social*. Toulouse: Octares Editions, pp. 281-285
- DÍAZ-CANABATE, A. (1979) «El Rastro» en VV.AA., *Madrid*, tomo II. Madrid: Espasa-Calpe, pp. 521-540.
- DÍEZ, F. (2001) *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna del trabajo*. Barcelona: Península.
- DOERINGER, P. y PIORE, M. (1971) *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Heath.
- DUNLOP, J.T. (1978) *Sistemas de Relaciones Industriales*. Barcelona: Península.
- DUPUY, Y. y LARRÉ, F. (1998) «Entre salariat et travail indépendant: les formes hybrides de mobilisation du travail». *Travail et Emploi*, 77, pp. 1-14.
- DURÁN HERAS, M.A. (1995) «Invitación al análisis sociológico de la Contabilidad Nacional». *Política y Sociedad*, 19, pp. 83-100.
- \_\_\_\_\_ (2000) *La contribución del trabajo no remunerado a la economía española*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- DURKHEIM, E. (2001 [1.893]) *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- EMPRESA MUNICIPAL DE LA VIVIENDA (2000) *Áreas de rehabilitación preferente 1.994-1.999*. Madrid: Empresa Municipal de la Vivienda/ Ayuntamiento de Madrid.
- ENGELN, E. (2001) «“Breaking in” and “breaking out”: a weberian approach to entrepreneurial opportunities». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 2, pp. 201-223.
- ENTIDAD GESTORA LAVAPIÉS (2003) *Área de Rehabilitación Integrada, Sector I, Lavapiés (2ª fase)*. Madrid: Entidad Gestora Lavapiés, pp. 1-9.
- ERBÈS-SEGUIN, S. (1999) *Sociologie du Travail*. París: La Decouverte.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1993) *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Valencia: Edicions Alfons El Magnànim.
- \_\_\_\_\_ (2001) *Los fundamentos sociales de la economía postindustrial*. Barcelona: Ariel.
- ESSERS, C., BENSCHOP, Y. y DOOREWAARD, H. (2003) «Female Entrepreneurs of Moroccan and Turkish Origin in the Netherlands», ponencia presentada al 5th European Feminist Research Conference *Gender and Power in the New Europe*, Lund University, Suecia, 20-24 de agosto de 2003.
- ESTEBAN, F. (2003) «Dinámica migratoria argentina: inmigración y exilios». *América Latina Hoy*, 34, pp. 15-34
- ETZIONI, A. (1988) *The moral dimension: toward a New Economics*. Nueva York: The Free Press.
- ETZIONI, A. y LAWRENCE, P. (1991) (Eds.) *Socio-Economics: Toward a new synthesis*. Nueva York: Sharpe.
- FAIST, T. (2000) «Economic Activities of Migrants in Transnational Social Spaces» en BODY-GENDROT, S. y MARTINIELLO, M. (Eds.) *Minorities in European Cities*. Londres: MacMillan Press, pp. 11-25.
- FEATHERSTONE, M., LASH, S. y ROBERTSON, R. (eds.) (1995) *Global Modernities*. Londres: Sage.
- FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE AUTÓNOMOS (consulta web junio de 2008) *Guía Legislativa del Empresario Autónomo*. [<http://www.ceat.org.es>]
- FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, I. (2004) *El modelo de intervención en el centro histórico madrileño. Sobre la rehabilitación de Lavapiés (1.997-2.004)*. Documento disponible en formato electrónico en: [[http://www.sindominio.net/labiblio/documentos/rehabilitacion\\_lavapiés.pdf](http://www.sindominio.net/labiblio/documentos/rehabilitacion_lavapiés.pdf)].
- FERNÁNDEZ ENGUITA, M. (1998) *Economía y sociología. Para un análisis sociológico de la realidad económica*. Madrid: CIS-Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ (2000) «Valor y distribución: de la teoría a la norma». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 90, pp.: 9-36
- FERNÁNDEZ GARCÍA, A. (1989) «La población madrileña entre 1.876 y 1.931. El cambio de modelo demográfico» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1.931)*, Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 29-76.
- FERNÁNDEZ GARCÍA, A. y BAHAMONDE MAGRO, A. (1993) «La sociedad madrileña en el siglo XIX» en FERNÁNDEZ GARCÍA, A. (Dir.), *Historia de Madrid*. Madrid: Editorial Complutense, pp. 479-513.
- FOLEY, E. (1966) «The Negro Businessman: In Search of a Tradition». *Daedalus*, 95, pp. 107-144.
- FOLGUERA, P. (1987) *Vida cotidiana en Madrid. El primer tercio de siglo a través de las fuentes orales*. Madrid:

Comunidad de Madrid.

- FONER, N. (1997) «What's New About Transnationalism? New York Immigrants Today and the Turn of the Century». *Diaspora*, 6, pp. 355-375
- FONG, E. y OOKA, E. (2002) «The Social Consequences of Participating in the ethnic economy». *International Migration Review*, 36, 1, pp. 125-147.
- FORMENT, C. (1989) «Political practice and the rise of an ethnic enclave. The Cuban American Case, 1.959-1.979». *Theory and Society*, 18, pp. 47-81.
- FOUCAULT, M. (2000) *La verdad y las formas jurídicas*. Barcelona: Gedisa.
- FRAZIER, E. F. (1957) *Black Bourgeoisie*. Nueva York: Free Press.
- FREEMAN, G. y ÖGELMAN, N. (2000) «State Regulatory Regimes and Immigrants' Informal Economic Activity» en RATH, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press, pp. 107-123.
- GALBRAITH, J.K. (1971) *The New Industrial State*. Nueva York: Mentor.
- GAP MIN, P (1996) *Caught in the Middle. Koreans Communities in New York and Los Angeles*. Berkeley: University of California Press.
- GARCÍA BALLESTEROS, A. (Dir.) (2006) *Inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid*. Madrid: Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid.
- GARCÍA BLANCO, J.M. (1986) «Industrialización, capitalismo y racionalidad en Max Weber». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 86, pp: 81-87.
- \_\_\_\_\_ (2005) «Reflexiones sobre teoría y método de “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”» en RODRÍGUEZ MARTÍNEZ (Coord.) *En el centenario de «La ética protestante y el espíritu del capitalismo»*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, pp.: 43-64.
- GARCÍA BORREGO, I. (2001) «Acerca de la práctica y la teoría de la investigación sobre inmigración en España». *Empiria: revista de metodología de ciencias sociales*, 4, pp.145-164.
- \_\_\_\_\_ (2006) «Generaciones sociales y sociológicas. Un recorrido histórico por la literatura sociológica estadounidense sobre los hijos de inmigrantes». *Migraciones Internacionales*, 3, 4, pp. 5-34
- GARCÍA BORREGO, I. y CAMARERO, L. (2004) «Los paisajes familiares de la inmigración». *Revista Española de Sociología*, 4, pp. 173-198.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (1990) «La economía de Madrid en el marco de la industrialización española» en CARRERAS, A. (Ed.), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*. Madrid: Siglo XXI, pp. 219-256.
- GARCÍA ESCALONA, E. (1997) «Espacio central y actividad comercial». *Distribución y Consumo*, 34, pp. 11-21.
- GARCÍA LÓPEZ, J. (2001) «Pierre Naville y la otra sociología del trabajo». *Política y Sociedad*, 38, pp. 197-216.
- \_\_\_\_\_ (2006) *El trabajo como relación social: una problematización del modo de construcción del objeto a partir de la sociología del salariado de Pierre Naville*. Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid (recurso electrónico: E-prints).
- \_\_\_\_\_ (2009) «¿Explica el trabajo la sociedad? En torno a la sociología del salariado de Pierre Naville». *Laboreal*, V, 2, pp. 10-23
- GARCÍA LÓPEZ, J. y GARCÍA BORREGO, I. (2002) «Inmigración y consumo: planteamiento del objeto de estudio». *Política y Sociedad*, 39, 1, pp. 97-114.
- GARCÍA LÓPEZ, J., LAGO, J., MESEGUER, P. y RIESCO, A. (2005) «Una introducción al trabajo como relación social» en GARCÍA LÓPEZ, J.; LAGO, J.; MESEGUER, P. y RIESCO, A. (Eds.), *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento del análisis sobre el trabajo*. Madrid: Editorial Traficantes de Sueños, pp. 19-104.
- GARCÍA MARTÍN, A., GAVIRA, C. y RUIZ VARELA, J. (1992) *Madrid. Fronteras y Territorio*. Madrid: Ayuntamiento de Madrid.
- GARCÍA SERRANO, C., GARRIDO, L. y TOHARIA, L. (1999) «Empleo y paro en España: algunas cuestiones candentes» en MIGUÉLEZ, F. y PRIETO, C. (Dir.) *Las relaciones de empleo en España*. Madrid: Siglo XXI, pp. 23-50.
- GEERTZ, C. (1962) «The Rotating Credit Association: A “Middle Rung” in Development». *Economic Development and Cultural Change*, 10, pp. 241-263.
- GERRY, C. (1985) «The Working Class and Small Enterprises in the UK Recession» en REDCLIFT, N. y MINGIONE, E. (Eds.) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence*. Oxford: Blackwell, pp. 288-316.
- GIDDENS, A. (1993) *Las consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza.
- GILBERTSON, G. (1995) «Women's Labor and Enclave Employment: The Case of Dominican and Co-

- lombian Women in New York City». *International Migration Review*, 29, 3, pp. 657-670.
- GIMÉNEZ ROMERO, C. (1992) «Inmigrantes extranjeros: un nuevo componente del mercado de trabajo». *Economistas*, 52, pp. 222-231.
- \_\_\_\_\_ (2.000) «Inmigración y multiculturalidad en Lavapiés», comunicación II Congreso sobre Inmigración en España, organizado por la Universidad Pontificia de Comillas y el Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid, 16-18 de octubre de 1.997.
- GLAZER, N. y MOYNIHAM, D. (1.963) *Still Beyond the Melting Pot*. Cambridge: MIT Press.
- GLICK SCHILLER (1.999) «Transmigrants and Nation-States: Something Old and Something New in the U.S. Immigrant Experience» en HIRSCHMAN, C.; KASINITZ, P. y DEWIND, J. (Eds) *The Handbook of International Migration: The American Experience*. Nueva York: Russell Sage Foundation. pp. 94-119
- GLICK SCHILLER, N., BASCH, L. y SZANTON BLANC, C. (Eds.) (1.992) *Towards a Transnational Perspective on Migration: Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*. Nueva York: The New York Academy of Sciences.
- \_\_\_\_\_ (1.994) *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and the Deterritorialized Nation-State*. Nueva York: Gordon and Breach Publishers.
- \_\_\_\_\_ (1.995) «From immigrant to transmigrant: theorizing transnational migration». *Antropological Quarterly*, 68, 1, pp. 48-63.
- GODBOUT, J. (2.000) *Le don, la dette et l'identité. Homo donator versus homo oeconomicus*. París: La Découverte.
- GODELIER, M. (1.996) *L'enigme du don*. París: Fayard.
- \_\_\_\_\_ (2.004) «Acerca de las cosas que se dan, de las que se venden y de las que no hay que vender ni dar sino que hay que guardar. Una reevaluación crítica del ensayo sobre el don de Marcel Mauss» en MORENO FELIU, P. (Comp.) *Entre las gracias y el molino satánico: lecturas de antropología económica*. Madrid: UNED Ediciones, pp. 195-210.
- GÓMEZ CRESPO, P. (2.007) «La incorporación de pequeños empresarios inmigrantes al ámbito comercial madrileño: oportunidades y estrategias», ponencia presentada al V Congreso sobre la Inmigración en España, Valencia, 21-24 de marzo de 2.007.
- GONZÁLEZ E IRIBAS, A. (1.905) *Guía Práctica de Madrid*, Madrid.
- GONZÁLEZ LEÓN, R. (1.996) «Dinero y acción racional según L. von Mises». *Política y Sociedad*, 21, pp: 9-21.
- \_\_\_\_\_ (1.998) *El debate sobre el capitalismo en la sociología alemana*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GORDON, D. M.; EDWARDS, R. y REICH, M. (1.986) *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- GRANOVETTER, M. (1.985) «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness». *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- \_\_\_\_\_ (1.990) «The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda» en FRIEDLAND, R. y ROBERTSON, A.F. (Eds.) *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. Nueva York: Aldine, pp.: 89-112
- \_\_\_\_\_ (1.992) «Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis». *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.
- \_\_\_\_\_ (1.995) «The economic sociology of firms and entrepreneurs» en PORTES, A. (Ed.) *The economic sociology of immigration*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 128-165.
- GRANOVETTER, M. y SWEDBERG, R. (2.001) (Eds.) *The sociology of economic life*. Boulder: Westview Press
- GREENHALGH, S. (1.994) «De-Orientalizing the Chinese Family Firm». *American Ethnologist*, 21, 4, pp. 746-775.
- GUARNIZO, L. E. (1.993) *One Country in Two: Dominican Owned Enterprises in New York and in the Dominican Republic*. Tesis Doctoral. Baltimore: The Johns Hopkins University.
- \_\_\_\_\_ (1.997) «The Mexican Ethnic Economy in Los Angeles: Capitalism Accumulation, Class Restructuring and the Transnationalization of Migration». San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- \_\_\_\_\_ (1.998) «The Rise of Transnational Social Formations: Mexican and Dominican State Responses to Transnational Migration». *Political Power and Social Theory*, 12, pp. 45-94.
- \_\_\_\_\_ (2.003) «The Economics of Transnational Living». *International Migration Review*, 37, 3, pp. 666-699.
- GUARNIZO, L.E. y DIAZ, M.L. (1.999) «Transnational Migration: A View from Colombia». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 2, pp. 397-421.

- GUARNIZO, L.E., SÁNCHEZ, A. y ROACH, E. (1999) «Mistrust, Fragmented Solidarity and Transnational Migration: Colombians in New York and Los Angeles». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 2, pp. 367-396.
- GUARNIZO, L.E., PORTES, A. y HALLER, W. (2003) «Assimilation and Transnationalism: Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants». *American Journal of Sociology*, 108, 6, pp. 1211-1248.
- GUILLON, M. y TABOADA-LEONETTI, I. (1986) *Le triangle de Choisy: un quartier chinois à Paris*. París: CIEMI-L'Harmattan.
- HARRIS, A. (1936) *The Negro as Capitalist*. Philadelphia: American Academy of Political and Social Science.
- HELD, D. (2000) *The Global Transformations Reader*. Cambridge: Polity Press.
- HERRANZ, Y. [1996] *Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid. Importancia del contexto de recepción*. Tesis Doctoral no publicada, Universidad Autónoma de Madrid.
- HERRANZ GONZÁLEZ, R. (2008) «Simmel y la sociología económica: el mercado, las formas sociales y el análisis estratégico». *Papers*, 87, pp. 269-286
- HILLMANN, F. (1999) «A Look at the "Hidden Side": Turkish Women in Berlin's Ethnic Labour Market». *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 2, pp. 267-282.
- HOCHEREAU, F. (2001) «La construction sociale d'un contrat interne de prestations de service entre marché et organisation: de l'échange économique à l'échange social» en ALALUF, M.; ROLLE, P. y SCHOETTER, P. (Coords.) *Division du travail et du social*. Toulouse: Octares Editions, pp. 87-95.
- HUND, J.M. (1970) *Black Entrepreneurship*. Belmont: Wadsworth.
- HYARD, N. (2002) «Des travailleurs indépendants dans le monde salarié: le salariat une norme de construction/déconstruction de l'activité». *Sociologia del Lavoro*, 85, pp. 107-122.
- INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO (2005) *Guía para la creación de empresas*. Madrid: Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2009) *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007. Una monografía*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística. Disponible en formato electrónico en: <http://www.ine.es/prodyser/pubweb/eni07/eni07.htm>
- ITURRIOZ, C.; ARAGÓN, C. y ARANGUREN, M. J. (2002) «Distribución comercial de las prendas de vestir». *Distribución y Consumo*, 62, marzo-abril, pp. 81-92.
- IZQUIERDO, A. (1996) *La inmigración inesperada*. Madrid: Trotta.
- (Ed.) (2003) *Inmigración: mercado de trabajo y protección social en España*. Madrid: Consejo Económico y Social
- IZQUIERDO, M.; LACUESTA, A.; PUENTE, S. y VILLANUEVA, E. (2009) «La asimilación salarial de los inmigrantes en España». *Boletín Económico del Banco de España*, junio, pp. 61-70.
- JAMES, H. (2006) *Family Capitalism. Wendels, Haniels, Falcks and the Continental European Model*. Cambridge: Harvard University Press.
- JIMÉNEZ BLASCO, B. (1982) «Génesis y evolución del espacio urbano» en VV.AA., *Establecimientos tradicionales madrileños*, Volumen III. Madrid: Cámara de Comercio e Industria de Madrid, pp. 11-22.
- JIOBU, R. (1988a) *Ethnicity and Assimilation*. Albany: State University of New York.
- (1988b) «Ethnic Hegemony and the Japanese of California». *American Sociological Review*, 53, 3, pp. 353-367.
- JONES, T., BARRET, G. y McEVOY, D. (2000) «Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business» en RATH, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press, pp. 37-53.
- JONES, T.; McEVOY, D. y BARRET, G. (1993) «Labour Intensive Practices in the Ethnic Minority Firm» en ATKINSON, J. y STOREY, D. (Eds.) *Employment, the Small Firm and the Labour Market*. Londres: Routledge, pp.
- JOSEPHIDES, S. (1988) «Honour, Family and Work: Greek Cypriot Women Before and After Migration» en WESTWOOD, S. y BHACHU, P. (Eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge, pp. 34-57.
- JULIÁ, S.; RINGROSE, D. y SEGURA, C. (1994) *Madrid, historia de una capital*. Madrid: Alianza Editorial.
- KERN, H. y SCHUMANN, M. (1989) *El fin de la división del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- KHATTAB, N. (2002) «Ethnicity and Female Labour Market Participation: a New Look at the Palestinian Enclave in Israel». *Work, Employment and Society*, 16, 1, pp. 91-110.
- KIVISTO, P. (2001) «Theorizing transnational immigration: a critical review of current efforts». *Ethnic and Racial Studies*, 24, 4, 2001, pp. 549-577.
- KLOOSTERMAN, R. (2000) «Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical

- Exploration» en RATH, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press, pp. 90-106.
- KLOOSTERMAN, R. y RATH, J. (2001) «Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 2, pp. 189-201.
- KLOOSTERMAN, R., VAN DER LEUN, J. y RATH, J. (1999) «Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands». *Journal of Urban and Regional Research*, 23, 2, pp. 252-266.
- KWOK BUN, C. y JIN HUI, O. (1995) «The many faces of immigrant entrepreneurship» en COHEN, R. (Ed.) *The Cambridge Survey of World Migration*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 523-531.
- KWONG, P. (1987) *The New Chinatown*. Nueva York: Hill and Wang.
- \_\_\_\_\_ (1997) *Forbidden Workers. Illegal Chinese Immigrants and American Labor*. Nueva York: New Press.
- KYLE, D. (1999) «The Otavalo trade diaspora: social capital and transnational entrepreneurship». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 2, pp. 422-445.
- \_\_\_\_\_ (2000) *Transnational Peasants: Migrations, Networks and Ethnicity in Andean Ecuador*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- LAHIRE, B. (2005) «Los limbos del constructivismo», en GARCÍA LÓPEZ, J.; LAGO, J.; MESEGUER, P. y RIESCO, A. (Eds.) *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento del análisis sobre el trabajo*. Madrid: Editorial Traficantes de Sueños, pp. 105-118.
- LANDOLT, P. (2001) «Salvadoran Economic Transnationalism: Embedded Strategies for Household Maintenance and Immigrant Incorporation». *Global Networks*, 1, pp. 217-241.
- LAVILLE, J.L. (1999) «Encastrement et nouvelle sociologie économique: de Granovetter à Polanyi et Mauss». *Sociologia del Lavoro*, suplemento extraordinario al número 93, pp. 11-25.
- LAZZARATO, M.; MOULIER-BOUTANG, Y.; NEGRI, A. y SANTILLI, G. (1993) *Des entreprises pas comme les autres. Benetton en Italie*. París: Publisud.
- LEIRA, E.; GAGO, J. y SOLANA, I. (1981) «Madrid: cuarenta años de crecimiento urbano» en VV.AA. *Madrid: cuarenta años de desarrollo urbano*. Madrid: Ayuntamiento de Madrid, pp. 135-162.
- LEONARD, K. y TIBREWAL, S. (1993) «Asian Indians in Southern California: Occupations and Ethnicity» en LIGHT, I. y BHACHU, P. (Ed.) *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 141-162.
- LÉVESQUE, B.; BOURQUE, P. y PERRET, E. (2001) *La nouvelle sociologie économique*. París: Desclée de Brouwer.
- LEVITT, P., DEWIND, J. y VERTOVEC, S. (2003) «International Perspectives on Transnational Migration: An Introduction». *International Migration Review*, 37, pp. 565-575.
- LIGHT, I. (1972) *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese and Blacks*. Berkeley: University of California Press.
- \_\_\_\_\_ (1984) «Immigrant and Ethnic Business in North America». *Ethnic and Racial Studies*, 7, pp. 196-216.
- \_\_\_\_\_ (1988) «Afterword: maturation of the ethnic economy paradigm». *Urban Geography*, 19, 6, pp. 577-581.
- \_\_\_\_\_ (2006) «Economías étnicas» en BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 41-68.
- LIGHT, I. y BONACICH, E. (1988) *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*. Los Angeles: University of California Press.
- LIGHT, I.; BHACHU, P. y KARAGEORGIS, S. (1993) «Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship» en LIGHT, I. y BHACHU, P. (Ed.) *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 25-49.
- LIGHT, I. y ROSENSTEIN, C. (1995a) *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*. Nueva York: Aldine De Gruyter.
- \_\_\_\_\_ (1995b) «Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship» en PORTES, A. (Ed.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 166-212.
- LIGHT, I. y GOLD, S. (2000) *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- LIGHT, I.; SABAGH, G.; BOZORGMEHR, M. y DER-MARTIROSIAN, C. (1995) «Ethnic Economy or Ethnic Enclave Economy?» en HALTER, M. (Ed.) *New Migrants in the Marketplace: Boston's Ethnic Entrepreneurs*. Boston: University of Massachusetts Press, pp. 23-42.
- LIN, J. (1998) *Reconstructing Chinatown. Ethnic Enclave, Global Change*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- LLISTERI, J.J. (1986) «Apuntes para una política de ordenación comercial en la Comunidad de Madrid».

*Alfôz*, 27, pp. 25-33.

- LOGAN, J.; ALBA, R. y McNULTY, T. (1994) «Ethnic Economies in Metropolitan Regions: Miami and Beyond». *Social Forces*, 72, pp. 691-724
- LOGAN, J. y STULTS, B. (2003) «Enclaves and Entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities». *International Migration Review*, 37, 2, pp. 344-388.
- LÓPEZ ARANGUREN, G. (1987) «El pequeño comercio detallista. Situación en la Comunidad Autónoma de Madrid». *Información Comercial Española*, 644, pp. 37-44.
- LÓPEZ BLASCO, A.; CACHÓN, L.; COMAS, D.; ANDREU, J.; AGUINAGA, J. y NAVARRETE, L. (2005) *Informe de Juventud en España 2.004. Condiciones de vida y situación de los jóvenes*. Madrid: Instituto de la Juventud.
- LÓPEZ SALA, A. (2007) «Migración internacional, vínculos transnacionales y economía étnica. El caso de la comunidad indostánica en Canarias». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 78, pp. 97-120.
- LORA-TAMAYO D'OCÓN, G. (2004) «Inmigración marroquí en la Comunidad de Madrid» en LÓPEZ GARCÍA, B. y BERRIANE, M. (Dir.) *Atlas de la inmigración marroquí en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 337-346.
- MAHLER, S. (1998) «Theoretical and Empirical Contributions Toward a Research Agenda for Transnationalism» en PETER SMITH, M. y GUARNIZO, L. (Eds.) *Transnationalism from below*, vol. 6: *Comparative Urban and Community Research*. New Brunswick: Transaction Publishers. pp. 64-100.
- MALINOWSKI, B. (2001 [1922]) *Los argonautas del Pacífico Occidental*. Barcelona: Península.
- MA MUNG, E. (1992) «L'expansion du commerce ethnique: asiatiques et maghrebins dans la region parisienne». *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 8, 1, 39-59.
- \_\_\_\_\_ (1994) «L'entrepreneuriat ethnique en France». *Sociologie du travail*, 36, 2, pp. 185-209.
- MA MUNG, E. y GUILLON, M. (1986) «Les commerçants étrangers dans l'agglomération parisienne». *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 2, 3, 105-134.
- MA MUNG, E. y SIMON, G. (1990) *Commerçants maghrébains et asiatiques en France*. París: Masson.
- MA MUNG, E. y DINH, B. (2007) «The new landscape of immigrant entrepreneurship in France». *International Journal of Business and Globalisation*, 1, 2, pp. 241-257
- MARTÍN CERDEÑO, V. (2005) «Alimentación e inmigración. Un análisis de la situación en el mercado español». *Distribución y Consumo*, 80, marzo-abril, pp. 11-41.
- MARTÍNEZ PÉREZ, P. (2007) «Empresas familiares de inmigrantes», ponencia presentada al V Congreso sobre la Inmigración en España, Valencia, 21-24 de marzo de 2007.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1997) *La integración social de los inmigrantes extranjeros en España*, Madrid, Trotta.
- \_\_\_\_\_ (1998) «La incorporación en el mercado de trabajo entre inmigrantes y nativos». *Migraciones*, 3, pp. 9-30.
- \_\_\_\_\_ (1999) *Pobreza, segregación y exclusión espacial. La vivienda de los extranjeros en España*. Barcelona: Icaria.
- \_\_\_\_\_ (2000) «La exclusión espacial y la vivienda de los inmigrantes en España». *OFRIM*, 7, pp. 11-28.
- \_\_\_\_\_ (2004) *Trabajadores invisibles. Precariedad, rotación y pobreza de la inmigración en España*. Madrid: Libros de la Catarata.
- MARUANI, M. (2000) «De la sociología del trabajo a la sociología del empleo». *Política y Sociedad*, 34, pp. 9-17.
- MARUANI, M. y REYNAUD, E. (1999) *Sociologie de l'emploi*. París: La Découverte.
- MARX, K. (1987 [1847]) *Miseria de la filosofía*. México D.F.: Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ (1975 [1867-1894]) *El Capital. Crítica de la economía política* (libros I, II y III). México D.F.: Siglo XXI.
- MAS, R. (1989) «Crecimiento espacial y mercado del suelo periférico en los inicios de la Restauración» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1931)*, Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 103-135.
- MAUSS, M. (1950 [1922]) *Sociologie et Anthropologie*. París: Presses Universitaires de France.
- MAYO, E. (1972 [1933]) *Problemas humanos de una civilización industrial*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- MENA, I. (2007) «Los gitanos y la venta ambulante. Una economía étnica singular». Sevilla: Documentos de trabajo del Centro de Estudios Andaluces.
- MÉNDEZ, S. (1993) «El comercio minorista en Madrid». *Alfôz*, 97, pp. 40-44.
- MICHON, F. y SEGRESTIN, D. (Comp.) (1993) *El empleo, la empresa, la sociedad*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MINGIONE, E. (1993) *Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del mercado*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

- \_\_\_\_\_ (1.999) «Embeddedness/Encastrement». *Sociologia del Lavoro*, suplemento extraordinario al número 93, 26-44.
- MIRA, G. y ESTEBAN, F. (2.003) «El flujo que no cesa: aproximación a las razones, cronología y perfil de los argentinos radicados en España (1.975-2.001)». *Historia Actual On Line*, 2, pp. 31-43
- MODEL, S. (1.985) «A Comparative Perspective on the Ethnic Enclave: Blacks, Italians and Jews in New York City». *International Migration Review*, 19, 1, pp. 64-81.
- MODELL, J. (1.969) *The Japanese of Los Angeles: A Study in Growth and Accommodation, 1.900-1.946*. Nueva York: Columbia University.
- \_\_\_\_\_ (1.977) *The Economics and Politics of Racial Accommodation. The Japanese of Los Angeles, 1.900-1.942*. Urbana: University of Illinois Press.
- MONEO, R. (1.981) «Madrid: los últimos veinticinco años (1.940-1.965)» en VV.AA. *Madrid: cuarenta años de desarrollo urbano*. Madrid: Ayuntamiento de Madrid, pp. 79-94.
- MONTOLIÚ, E y DUQUE, I. (2.003) «Vuelta a los fundamentos en relación con la población de la Comunidad de Madrid: la imbricación de los comportamientos demográficos y la estructura económica y social en la región metropolitana (con especial mención la inmigración madrileña reciente)» en VV.AA., *Madrid. Club de debates urbanos*. Madrid: Club de Debates Urbanos, pp. 24-71.
- MORAWSKA, E. (2.003) «Disciplinary Agendas and Analytic Strategies of Research on Immigrant Transnationalism: Challenges of Interdisciplinary Knowledge». *International Migration Review*, 37, 3, pp. 611-640.
- \_\_\_\_\_ (2.004) «Immigrant Transnational Entrepreneurs in New York». *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 10, 5, pp. 325-348.
- MORERAS, J. (1.997): «¿Qué es un barrio inmigrante? Apuntes de un ensayo de antropología urbana comparada», comunicación presentada al II Congreso sobre Inmigración en España organizado por la Universidad Pontificia de Comillas y el Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid, 16-18 de octubre de 1.997.
- \_\_\_\_\_ (2.002) *Les activitats comercials dels estrangers a Ciutat Vella*. Barcelona: Fundació CIDOB.
- \_\_\_\_\_ (2.005) «Iniciativas comerciales inmigrantes en un contexto urbano en transformación: el caso de Ciutat Vella (Barcelona)» en BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 129-154.
- MOROKVASIC, M. (1.987) «Immigrants in the Parisian Garment Industry». *Work, Employment and Society*, 1, 4, pp. 441-462.
- \_\_\_\_\_ (1.988) «Le comportement économique des immigrés dans le secteur de la confection» en ABOU SADA; COURAULT y ZEROULOU (Comp.) *Le recours aux immigrés dans la confection à Paris*. París: L'Harmattan, pp. 237-248.
- \_\_\_\_\_ (1.993) «Immigrants in Garment Production in Paris and in Berlin» en LIGHT, I. y BHACHU, P. (Ed.) *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 75-95.
- NAVILLE, P. (1.956) *Essai sur la qualification du travail*. París: Marcel Rivière.
- \_\_\_\_\_ (1.957) *De l'aliénation à la jouissance. Genèse de la sociologie du travail chez Marx et Engels*. París: Marcel Rivière.
- \_\_\_\_\_ (1.970a) *Le Nouveau Léviathan, tome II. Le salaire socialiste I. Les rapports de production*. París: Anthropos.
- \_\_\_\_\_ (1.970b) *Le Nouveau Léviathan, tome III. Le salaire socialiste II. Sur l'histoire moderne des théories de la valeur et de la plusvalue*. París: Anthropos.
- \_\_\_\_\_ (1.974) *Le Nouveau Léviathan, tome IV. Les échanges socialistes*. París: Anthropos.
- \_\_\_\_\_ (1.984) *La maîtrise du salariat*. París: Anthropos.
- NEDERVEEN PIETERSE, J. (2.003) «Social Capital and Migration. Beyond ethnic economies». *Ethnicities*, 31, 1, pp. 29-58.
- NEFFA, J. y EYMARD-DUVERNAY, F. (2.008) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. Análisis institucionalistas*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- NEFFA, J.; FELIZ, M.; PANIGO, D. y PÉREZ, P. (2.006) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. Marxistas y keynesianos*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- NIELFA, G. (1.982) «El comercio y la industria a principios de siglo» en VV.AA., *Establecimientos Tradicionales Madrileños*, volumen III. Madrid: Cámara de Comercio e Industria de Madrid, pp. 45-49.
- \_\_\_\_\_ (1.983) «La distribución del comercio en Madrid en la primera década del siglo XX». *Cuadernos de Historia Moderna y Contemporánea*, 4, pp. 119-139.
- \_\_\_\_\_ (1.989) «Las estructuras comerciales en Madrid, 1.900-1.931: el minifundismo comercial» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración*



- (1876-1.931), Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 429-458.
- \_\_\_\_\_ (1.993) «La economía de Madrid: desde la crisis colonial hasta el final de la Guerra Civil» en FERNÁNDEZ GARCÍA, A. (Dir.), *Historia de Madrid*. Madrid: Editorial Complutense, pp. 665-679.
- NIETO, G. (2.007) *La inmigración china en España. Una comunidad ligada a su nación*. Madrid: Libros de la Catarata.
- NISBET, R. (1.977) *La formación del pensamiento sociológico*. Buenos Aires: Amorrortu.
- NORA CHIANG, L. (2.004) «The Dynamics of Self-employment and Ethnic Business Ownership among Taiwanese in Australia». *International Migration*, 42, 2, pp. 153-173.
- NOVICK, S. y MURIAS, M.G. (2.005) *Dos estudios sobre emigración reciente en Argentina*. Documento de Trabajo, nº 42 del Instituto de Investigación Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires (Argentina).
- OBSERVATORIO METROPOLITANO (2.007) *Madrid ¿La suma de todos?* Madrid: Traficantes de Sueños.
- O'CONNELL, J. (1.976) «Black Capitalism». *Review of Black Political Economy*, 7, pp. 67-84.
- OFARI, E. (1.970) *The Myth of Black Capitalism*. Nueva York: Monthly Review Press.
- OFICINA MUNICIPAL DEL PLAN (1.982) *Recuperar Madrid*. Madrid: Ayuntamiento de Madrid.
- ONG, P. (1.984) «Chinatown Unemployment and the Ethnic Labor Market». *Amerasia Journal*, 11, 1, pp. 35-54.
- OSO, L. y RIBAS, N. (2.006) «Empresariado étnico y relaciones de género. Mujeres dominicanas y marroquíes en Madrid y Barcelona» en BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Fundació Cidob, pp. 211-228.
- OSO, L. y VILLARES, M. (2.008) «Latinoamericanos empresarios en España: una estrategia de movilidad ocupacional» en HERRERA, G. y RAMÍREZ, J. (ed.) *América Latina migrante: Estado, familias, identidades*. Quito: Flacso, pp. 159-175.
- PAHL, R. (1.988 [1.984]) *Divisiones del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo.
- PAJARES, M. (2.009) *Inmigración y mercado de trabajo*. Informe 2.007. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- PARELLA, S. (2.005) «Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona». *Política y Cultura*, 23, pp. 257-275.
- PARREÑO, J.M. (1.986) «Lavapiés: playa de naufragios». *Alfoz*, 32, pp. 45-48.
- PARSONS, T. y SMELSER, N. (1.984 [1.956]) *Economy and Society. A study in the integration of economic and social theory*. Londres: Routledge.
- PASCUAL, P. (1.997) «Textil-confección. Comienza la recuperación». *Distribución y Actualidad*, 253, pp. 95-113.
- PAYSANT, M. y BATTY, F. (1.995) *Travail salarié, travail indépendant*. París: Flammarion.
- PEDRAZA-BAILEY, S. (1.985) *Political and Economic Migrants in America: Cubans and Mexicans*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- \_\_\_\_\_ (1.990) «Women and Migration: The Social Consequences of Gender». *Annual Review of Sociology*, 17, pp. 303-325.
- PÉREZ-AGOTE, A., TEJERINA, B. y BARAÑANO, M. (2.010) (Eds.) *Barrios Multiculturales. Relaciones interétnicas en los barrios de San Francisco (Bilbao) y Embajadores/Lavapiés (Madrid)*. Madrid: Trotta.
- PESSAR, P. (1.995) «The Elusive Enclave: Ethnicity, Class and Nationality among Latino Entrepreneurs in Greater Washington, D.C.». *Human Organization*, 54, 4, pp. 383-392.
- PETER SMITH, M. y GUARNIZO, L.E. (Eds.) (1.998) *Transnationalism from below. Comparative Urban and Community Research*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- PETERS, N. (2.002) «Mixed Embeddedness. Does it really explain immigrant enterprise in Western Australia». *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 1, 2, pp. 32-53.
- PHIZACKLEA, A. (1.983) «In the Front Line» en PHIZACKLEA, A. (Ed.) *One Way Ticket: Migration and Female Labor*. Londres: Routledge, pp. 95-112.
- \_\_\_\_\_ (1.988) «Entrepreneurship, ethnicity and gender» en WESTWOOD, S. y BHACHU, P. (Eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge, pp. 20-33.
- PILLON, T. y VATIN, F. (2.007) *Traité de Sociologie du Travail*. Toulouse: Octares Éditions.
- PIORE, M. y BERGER, S. (1.980) *Dualism and Discontinuity in Industrial Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PIORE, M. y SABEL CH. (1.990) *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- PIZARRO, N. (1.979) «El sujeto y los valores: la sociología de la acción de Alain Touraine». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 5, pp. 37-53.
- POLANYI, K. (1.989) [1.944] *La Gran Transformación*. Madrid: La Piqueta.
- \_\_\_\_\_ (2.004) [1.957] «El sistema económico como proceso institucionalizado» en MORENO FE-



- LIU, P. (Comp.) *Entre las gracias y el molino satánico: lecturas de antropología económica*. Madrid: UNED Ediciones, pp. 233-259.
- PORTES, A. (1981) «Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration» en KRITZ, M.; KEELY, C. y TOMASI, J. (Eds.) *Global Trends in Migration*. Nueva York: Center For Migration Studies, pp. 279-297.
- \_\_\_\_\_ (1987) «The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami». *Sociological Perspectives*, 30, 4, pp. 340-372.
- \_\_\_\_\_ (1995) «Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview» en PORTES, A. (Ed.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 1-41.
- \_\_\_\_\_ (1996) «Transnational Communities: Their Emergence and Significance in the Contemporary World System» en KORZENIEWICZ, R. y SMITH, W. (Eds.) *Latin America in the World Economy*. Westport: Greenwood Press, pp. 151-168.
- \_\_\_\_\_ (1998) «Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology». *Annual Review of Sociology*, 24, pp. 1-24.
- \_\_\_\_\_ (1999) «Conclusion: toward a new world - the origin and effects of transnational activities». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 2, pp. 463-477.
- \_\_\_\_\_ (2000) «The Two Meanings of Social Capital». *Sociological Forum*, 15, 1, pp. 1-12.
- \_\_\_\_\_ (2003) «Conclusion: Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism». *International Migration Review*, 37, 3, pp. 874-892.
- PORTES, A y BACH, R. (1985) *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the U.S.* Berkeley: University of California Press.
- PORTES, A. y STEPICK, A. (1985) «Unwelcome immigrants: the labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in South Florida». *American Sociological Review*, 50, 493-514.
- \_\_\_\_\_ (1993) *City on the Edge. The transformation of Miami*. Berkeley: University of California Press.
- PORTES, A. y JENSEN, L. (1987) «What's an ethnic enclave? The case for conceptual clarity». *American Sociological Review*, 52, 6, pp. 768-771.
- \_\_\_\_\_ (1989) «The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel». *American Sociological Review*, 54, 6, 929-949.
- \_\_\_\_\_ (1992a) «The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel» (revisión). *American Sociological Review*, 57, 3, pp. 411-414.
- \_\_\_\_\_ (1992b) «Disproving the Enclave Hypothesis». *American Sociological Review* 57, 3, 418-420.
- PORTES, A. y RUMBAUT, R. (2001) *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- PORTES, A. y SENSENBRENNER, J. (1993) «Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action». *American Journal of Sociology*, 98, 6, 1320-1350.
- PORTES, A. y ZHOU, M. (1992) «Gaining the upper hand: economic mobility among immigrant and domestic minorities». *Ethnic and Racial Studies*, 15, 4, pp. 491-522.
- \_\_\_\_\_ (1993) «The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants». *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 530, pp. 74-96.
- \_\_\_\_\_ (1996) «Self-employment and the Earnings of Immigrants». *American Sociological Review*, 61, 2, 219-230.
- PORTES, A. y LANDOLT, P. (1996) «The Downside of Social Capital». *The American Prospect*, 26, pp. 18-22.
- PORTES, A., GUARNIZO, L. y LANDOLT, P. (1999) «The Study of Transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 2, pp. 217-237
- PORTES, A., GUARNIZO, L. y HALLER, W. (2002) «Transnacional Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation». *American Sociological Review*, 67, 278-298.
- POSTONE, M. (2001) «La lógica del antisemitismo» en VV.AA., *La crisis del Estado-Nación. Antisemitismo, Racismo, Xenofobia*. Barcelona: Alikornio.
- \_\_\_\_\_ (2003) «The Holocaust and the Trajectory of the 20th Century» en POSTONE, M. y SANTNER, E. (Eds.) *Catastrophe and Meaning: the Holocaust and the Twentieth Century*. Chicago: University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_ (2006) *Tiempo, trabajo y dominación social*. Madrid: Marcial Pons.
- \_\_\_\_\_ (2007) *Marx Reloaded. Repensar la teoría crítica del capitalismo*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- PROUDHON, P.J. (1978 [1.865]) *La capacidad política de la clase obrera*. Madrid: Júcar
- PUGA, D. y CASTRO, T. (2004) «Cambios demográficos en el Distrito Centro en la década de los 90» en RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. (Dir.) *Cambio demográfico y transformaciones económicas y sociales en el cen-*

- tro urbano de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid, pp. 63-147.
- RAINBIRD, H. (1991) «The Self-employed: Small Entrepreneurs or Disguised Wage-Labourers?» en POLLERT, A. (Ed.) *Farewell to Flexibility?* Oxford: Blackwell, pp. 200-214.
- RAMOS TORRE, R. y GARCÍA SELGAS, F. (Eds.) (1999) *Globalización, riesgo, reflexividad*. Madrid: CIS.
- RATH, J. (Ed.) (2000a) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press.
- \_\_\_\_\_ (2000b) «Introduction: Immigrant Businesses and their Economic, Politico-Institutional and Social Environment» en RATH, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press, pp. 1-19.
- \_\_\_\_\_ (ed.) (2002) *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg.
- RATH, J. y KLOOSTERMAN, R. (2000) «Outsiders business: a critical review on immigrant entrepreneurship». *International Migration Review*, 34, pp. 656-680.
- RECIO, A. (1997) *Trabajo, personas, mercados. Manual de economía laboral*. Barcelona: Icaria.
- \_\_\_\_\_ (1999) «La segmentación del mercado laboral en España» en MIGUÉLEZ, F. y PRIETO, C. (Dir.) *Las relaciones de empleo en España*. Madrid: Siglo XXI, pp. 125-150.
- RED DE LAVAPIÉS (2003) «La rehabilitación de Lavapiés o el despotismo castizo: todo para el barrio... pero sin el barrio» en VV.AA., *Madrid. Club de debates urbanos*. Madrid: Club de Debates Urbanos, pp. 179-190.
- REITZ, J. (1980) *The Survival of Ethnic Groups*. Toronto: McGraw-Hill
- REYNAUD, E. (2007) «Aux marges du salariat: les professionnels autonomes» en VATIN, F. y BERNARD, S. (Dir.) *Le salariat. Théorie, histoire et formes*. París: La Dispute, pp. 299-309
- RIBAS, N. (2004) *Una invitación a la sociología de las migraciones*. Barcelona: Bellaterra.
- RIBAS, N. y SEMPERE, D. (2006) «El negocio de la maleta en Alicante y Tánger: descifrando el circuito mediterráneo» en BELTRÁN, J.; OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 289-310.
- RIESCO, A. (2002) *La constitución de los enclaves étnicos en las regiones metropolitanas. El caso del madrileño barrio de Embajadores*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid (Departamento de Sociología III).
- \_\_\_\_\_ (2003a) «Enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, 2, pp. 103-125.
- \_\_\_\_\_ (2003b) «Trabajo, migraciones, economías étnicas y transformación urbana. El barrio de Lavapiés en Madrid (España)». Tijuana (México): documento de trabajo del *Seminario Permanente sobre Desarrollo Industrial y Procesos Migratorios* del Colegio de la Frontera Norte.
- \_\_\_\_\_ (2008) «¿Repensar la sociología de las economías étnicas? El caso de la *empresarialidad inmigrante* en Lavapiés». *Migraciones*, 24, pp. 91-134.
- \_\_\_\_\_ (2009) «Crisis económica y desempleo en España: algo más que un ajuste técnico». *Revista de Estudios de la Fundación Primero de Mayo*, 5, pp. 24-32
- \_\_\_\_\_ (2010) «Empresarialidad y economías inmigrantes en Lavapiés» en PÉREZ-AGOTE, A.; TEJERINA, B. y BARAÑANO, M. (2010) (Eds.) *Barrios Multiculturales. Relaciones interétnicas en los barrios de San Francisco (Bilbao) y Embajadores/Lavapiés (Madrid)*. Madrid: Trotta, pp. 260-279.
- ROCH, F. (2003) «Lavapiés» en VV.AA., *Madrid. Club de debates urbanos*. Madrid: Club de Debates Urbanos, pp. 171-178.
- \_\_\_\_\_ (2006) «La redefinición de la centralidad en tejido degradados. El barrio de Lavapiés en Madrid», materiales del seminario *Nuevos conceptos y estrategias en la revitalización de los centros urbanos*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Cuenca, 4-6 de octubre de 2006.
- \_\_\_\_\_ (2007) «La ciudad histórica como lugar para la convivencia. Inmigración y vida urbana en el Barrio de Lavapiés de Madrid», ponencia presentada al *Symposium Internacional Governing Migration in the Local Context*, Università Luigi Bocconi (Milán), 19-20 de enero de 2007.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. (Dir.) (2004a) *Cambio demográfico y transformaciones económicas y sociales en el centro urbano de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.
- \_\_\_\_\_ (2004b) «La actividad económica en el distrito Centro» en RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. (Dir.) *Cambio demográfico y transformaciones económicas y sociales en el centro urbano de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid, pp. 149-261.
- ROETHLISBERGER, F. y DICKSON, W. (1939) *The management and the worker*. Cambridge: Harvard University Press.
- ROLLE, P. (1973) «Qualités de travail et hiérarchie des qualifications». *Sociologie du travail*, 2, pp. 157-175.
- \_\_\_\_\_ (1974) *Introducción a la sociología del trabajo*. Barcelona: Planeta.
- \_\_\_\_\_ (1988) *Travail et Salariat. Bilan de la sociologie du travail (Tome I)*. Grenoble: Presses Universitaires

de Grenoble.

- \_\_\_\_\_ (1.996) *Où va le salariat?* Laussane: Page Deux.
- \_\_\_\_\_ (1.998) «Le travail agricole» en KERGOAT, J.; BOUTET, J.; JACOT, H. y LINHART, D. (Comps.) *Le monde du travail*. París: La Decouverte, pp. 101-110.
- \_\_\_\_\_ (2.000) «El movimiento de la cualificación». Conferencia presentada en la Universidad de Sao Paulo (Brasil): mimeo.
- \_\_\_\_\_ (2.001) «Postface. Sociologues, encore un effort...» en ALALUF, M.; ROLLE, P. y SCHOETTER, P. (Eds.), *Division du travail et du Social*. Toulouse: Octarès, pp. 305-319
- \_\_\_\_\_ (2.007) «Le salariat, au-delà du contrat» en VATIN, F. y BERNARD, S. (Dir.) *Le salariat. Théorie, histoire et formes*. París: La Dispute, pp. 81-105.
- \_\_\_\_\_ (2.009 [1.998]) *De la revolución del trabajo al trabajo revolucionado. Investigaciones sobre las transformaciones de la Unión Soviética y Rusia*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- ROS, J. (2.005) «Adaptación de los mercados mayoristas a los nuevos consumidores de la inmigración. La experiencia de Mercabarna». *Distribución y Consumo*, 80, marzo-abril, pp. 46-47.
- RUEDA LAFFOND, J.C. (1.993) «El desarrollo de la ciudad y la política urbanística» en FERNÁNDEZ GARCÍA, A. (Dir.), *Historia de Madrid*. Madrid: Editorial Complutense, pp. 579-601.
- RUIZ PALOMEQUE, M<sup>a</sup> E. (1.979) «Las Rondas» en VV.AA., *Madrid*, tomo II. Madrid: Espasa-Calpe, pp. 541-560.
- \_\_\_\_\_ (1.989) «Transformaciones urbanas en el casco antiguo, 1876-1.931» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1.931)*, Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 77-101.
- SAHLINS, M. (1.983) [1.977] *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid: Akal.
- SAIZ LÓPEZ, A. (2.005) «La emigración china en España. Principales características». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 68, pp. 151-163.
- \_\_\_\_\_ (2.007) «Mujeres en la empresa familiar. El caso de las empresarias asiáticas». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 78, pp. 57-76.
- SALEN, H. (1.986) «El futuro de la distribución en España». *Góndola*, 47, pp. 6-22.
- SAMBRICIO, C. (1.999) *Madrid: Ciudad-Región. De la Ciudad Ilustrada a la primera mitad del siglo XX*. Madrid: Comunidad de Madrid.
- SÁNCHEZ DE PALACIOS, M. (1.979) «Lavapiés» en VV.AA., *Madrid*, tomo II. Madrid: Espasa-Calpe, pp. 501-520.
- SÁNCHEZ MORAL, S.; MÉNDEZ GUTIÉRREZ, R. y MICHELINI FALABELLA, J-J., (2.008) «El empleo industrial en la metrópolis postindustrial: tendencias actuales en la ciudad de Madrid». *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XII, 270-115 (<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270/sn-270-115.htm>).
- SÁNCHEZ PÉREZ, F. (1.993) «La sociedad madrileña en el siglo XX» en FERNÁNDEZ GARCÍA, A. (Dir.), *Historia de Madrid*. Madrid: Editorial Complutense, pp. 647-663.
- SANCHÍS, E., PICÓ, J. y OLMOS, J.M. (1.989) «La nueva pequeña empresa de la industria valenciana». *Sociología del Trabajo*, 5, pp. 41-65.
- SANDERS, J. y NEE, V. (1.987a) «Limits of ethnic solidarity in the enclave economy». *American Sociological Review*, 52, 6, pp. 745-767.
- \_\_\_\_\_ (1.987b): «On testing the enclave-economy hypothesis». *American Sociological Review*, 52, 6, pp. 771-773
- \_\_\_\_\_ (1.992) «Problems in Resolving the Enclave Economy Debate». *American Sociological Review*, 57, 3, pp. 415-418.
- \_\_\_\_\_ (1.996) «Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital». *American Sociological Review*, 61, 2, pp. 231-249.
- SANTAMARÍA, E. (2.002) *La incógnita del extraño: una aproximación a la significación sociológica de la «inmigración no comunitaria»*. Barcelona: Anthropos.
- SANTAMARINA, C. (2.005) *Consumo y ocio de los inmigrantes latinoamericanos en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- SARGATAL, M. (2.001) «Gentrificación e inmigración en los centros históricos. El caso del barrio del Raval en Barcelona». *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 94, 66.
- SASSEN, S. (1.999) *La ciudad global. Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires: Eudeba.
- SAUNIER, P. (2.005) «Las tribulaciones de la autonomía y el saber obreros», en GARCÍA LÓPEZ, J.; LAGO, J.; MESEGUER, P. y RIESCO, A. (Eds.), *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento del análisis sobre el trabajo*. Madrid: Editorial Traficantes de Sueños, pp. 131-171.
- SAYAD, A. (1.989) «Éléments pour une sociologie de l'immigration». *Les Cahiers Internationaux de Psychologie*

- Sociale*, 2-3, pp. 65-109.
- \_\_\_\_\_ (1.990) «Les maux-à-mots de l'immigration. Entretien avec Jean Leca». *Politix*, 3, 12, pp. 7-24.
- \_\_\_\_\_ (1.999) *La double absence. Des illusions de l'émigré aux souffrances de l'immigré*. París: Seuil.
- \_\_\_\_\_ (2.006) *L'immigration ou les paradoxes de l'altérité*. París: Éditions Raisons d'Agir.
- SAYER, A. (1.986) «New Developments in manufacturing: the just-in-time system». *Capital and Class*, 10, 3, pp. 43-72.
- SCHUMPETER, J. (1.991) *Economics and sociology of capitalism* (editado por Richard Swedberg). Princeton: Princeton University Press.
- SEMPERE, J.D. (2.000) «La economía de bazares ligada a la presencia de argelinos en Alicante». Ponencia presentada al II Congreso sobre Inmigración en España organizado por la Universidad Pontificia de Comillas y el Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid, 16-18 de octubre de 1.997.
- SENGENBERGER, W y PYKE, F. (1.993) «Distritos industriales y regeneración económica local: cuestiones de investigación y de política» en PYKE, F. y SENGENBERGER, W. (Comps.) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas (III). Distritos industriales y regeneración económica local*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 27-60.
- SERRA, P. (2.008) «Territorios étnicos urbanos y negocios étnicos», ponencia presentada al Simposio Internacional *Nuevos Retos del Transnacionalismo en el Estudio de las Migraciones*. Barcelona, 14-15 de febrero.
- SIMANCAS, V. Y ELIZALDE, J.M. (1.981) «Madrid, siglo XX» en VV.AA. *Madrid: cuarenta años de desarrollo urbano*. Madrid: Ayuntamiento de Madrid, pp. 11-22.
- SIMMEL, G (1.977a) [1.900] *Filosofía del dinero*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- \_\_\_\_\_ (1.977b) [1.908] *Sociología. Estudio sobre las formas de socialización*. Madrid: Revista de Occidente.
- SIMON, G. (1.976) «Une approche du petit commerce étranger en France: l'exemple des commerçants tunisiens». *Recherches sur les Migrations*, 1, pp. 21-31.
- \_\_\_\_\_ (1.993) «Immigrant Entrepreneurs in France» en LIGHT, I. y BHACHU, P. (Ed.) *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 125-139.
- SIMÓN DÍAZ, J. (1.994) *Guía literaria de Madrid. Arrabales y Barrios Bajos*, Volumen II. Madrid: Instituto de Estudios Madrileños-Ediciones La Librería.
- SMEATON, D. (2.003) «Self-employed workers: calling the shots or hesitant independents? A consideration of the trends». *Work, employment and society*, 17, 2, pp. 379-391.
- SMELSER, N. (1.965) *Sociología de la vida económica*. México D.F.: Uteha.
- SMELSER, N. y SWEDBERG, R. (1.994) «The Sociological Perspective on the Economy» en SMELSER y SWEDBERG (Eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- SMITH, R. C., CORDERO-GUZMÁN, H. y GROSGOUEL, R. (2.001) «Introduction: Migration, Transnationalization and Ethnic and Racial Dynamics in a Changing New York» en SMITH, R.C., CORDERO-GUZMÁN, H. y GROSGOUEL, R. (Eds.) *Migration, Transnationalization and Race in a Changing New York*. Philadelphia: Temple University Press, pp. 1-32.
- SOLÉ, C. (1.995) *Discriminación racial en el mercado de trabajo*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- \_\_\_\_\_ (Coord.) (2.001) *El impacto de la inmigración en la economía y en la sociedad receptora*. Barcelona: Anthropos.
- SOLÉ, C. y CACHÓN, L. (2.006) «Globalización e inmigración: los debates actuales». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 116, pp. 13-52.
- SOLÉ, C. y PARELLA, S. (2.001) «La inserción de los inmigrantes en el mercado de trabajo. El caso español» en SOLÉ, C. (Coord.) *El impacto de la inmigración en la economía y en la sociedad receptora*. Barcelona: Anthropos, pp. 11-51
- \_\_\_\_\_ (2.005) *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Barcelona: CIDOB.
- SOLÉ, C., PARELLA, S. y CAVALCANTI, L. (2.007) *El empresariado inmigrante en España*. Barcelona: Fundación La Caixa.
- \_\_\_\_\_ (eds.) (2.008) *Nuevos retos del transnacionalismo en el estudio de las migraciones*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- SOLÉ, M. y RODRÍGUEZ-ROCA, J. (2.005) «Pakistaníes en España: un estudio basado en el colectivo de la ciudad de Barcelona». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 68, pp. 97-118
- SOMBART, W. (2.001) [1.911] *The Jews and Modern Capitalism*. Kitchener: Batoche Books.
- SONG, M. (1.999) *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Philadelphia: Temple University Press.
- STROOBANTS, M. (1.993) *Savoir-faire et compétences. Une sociologie de la fabrication des aptitudes*. Bruselas: Éditions de l'Université de Bruxelles.
- \_\_\_\_\_ (2.002) *Sociologie du Travail*. París: Nathan.

- STRYKER, S. (1.959) «Social Structure and prejudice». *Social Problems*, 6, pp. 340-354.
- \_\_\_\_\_ (1.974) «A theory of Middleman Minorities»: a comment». *American Sociological Review*, 39, 2, pp. 281-282.
- SUÁREZ NAVAZ, L. (2.007) «La perspectiva transnacional en los estudios migratorios. Génesis, derroteros y surcos metodológicos» en VV.AA. *Congreso Nacional de Inmigración*, Valencia, pp. 3.074-3.079.
- SWEDBERG, R. (2.003) *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press
- \_\_\_\_\_ (2.005) «The economic sociology of capitalism: an introduction and agenda» en SWEDBERG, R. y NEE, V. (Eds) *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, pp. 3-40.
- TARRIUS, A (1.993) «Territoires circulatoires et espaces urbains. Différenciation des groupes migrants». *Les Annales de la Recherche Urbaine*, 59-60 [<http://www.urbanisme.equipement.gouv.fr/edu/datas/annales/tarrius/htm>]
- \_\_\_\_\_ (2.002) *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*. París: Balland.
- THOMPSON, E.P. (1.989) *Tradición, revuelta y conciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Barcelona: Crítica.
- THOMPSON, R. (1.980) «From Kinship to Class: a New Model of Urban Overseas Chinese Social Organization». *Urban Anthropology*, 9, pp. 265-293.
- TIANA FERRER, A. (1.989) «Alfabetización y escolarización en la sociedad madrileña de comienzos del siglo XX (1.900-1.920)» en BAHAMONDE, A. y OTERO CARVAJAL, L.E. (Eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración (1876-1.931)*, Volumen I. Madrid: Revista Alfoz/Comunidad de Madrid, pp. 200-216.
- TOHARIA, L. (Comp.) (1.983) *El mercado de trabajo. Teoría y aplicaciones*. Madrid: Alianza.
- TORRES, F. (2.006) «Las dinámicas de la convivencia en un barrio multicultural. El caso de Russafa (Valencia)». *Papeles del CEIC*, 1, 23.
- TOVAR, V. (1.982) «Valores histórico artísticos del barrio» en VV.AA., *Establecimientos tradicionales madrileños*, Volumen III. Madrid: Cámara de Comercio e Industria de Madrid, pp. 31-44.
- TRINIDAD, M. L. (2.003) «El trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España». *Migraciones*, 13, pp. 61-106.
- VATIN, F. (1.996) *Le lait et la raison marchande. Essais de sociologie économique*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- \_\_\_\_\_ (1.999) *Le travail, sciences et société*. Bruselas: Éditions de l'Université Libre de Bruxelles.
- \_\_\_\_\_ (2.008) «L'économie como acte de gestion. Critique de la définition substantive de l'économie». *Sciences de la Société*, 73, pp.: 165-184.
- VATIN, F. y BERNARD, S. (Dir.) (2.007) *Le salariat. Théorie, histoire et formes*. París: La Dispute.
- VÁZQUEZ VARELA, C. (2.004) «Las determinaciones del planeamiento. Programas y políticas municipales para el centro de Madrid» en RODRIGUEZ RODRIGUEZ (Dir.), *Cambio demográfico y transformaciones económicas y sociales en el centro urbano de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid, pp. 353-472.
- VEBLEN, T. (2.005 [1.899]) *Teoría de la clase ociosa*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- VERTOVEC, S. (1.999) «Conceiving and Researching Transnationalism». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 2, pp. 447-462.
- \_\_\_\_\_ (2.003) «Migration and others modes of transnationalism: towards conceptual cross-fertilization». *International Migration Review*, 37, 3, pp. 641-665.
- VILLA, P. (1.990 [1.986]) *La estructuración de los mercados de trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- VILLARES, M. (2.007) «Empresarias latinoamericanas: el empresariado inmigrante en Galicia», comunicación presentada al V Congreso sobre Migraciones en España, Valencia, 21-24 de marzo de 2.007.
- VILLARIN, J. (1.986) «El Rastro: refugio del desarraigo». *Alfoz*, 33, pp. 44-47.
- \_\_\_\_\_ (1.987) «Barrios Bajos». *Alfoz*, 38, pp. 57-61.
- WALDINGER, R. (1.986a) «Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation». *Theory and Society*, 15, 1-2, pp. 249-285.
- \_\_\_\_\_ (1.986b) *Through the Eye of the Needle. Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trade*. Nueva York: New York University Press
- \_\_\_\_\_ (1.989) «Structural opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York?». *International Migration Review*, 23, 1, pp. 48-72.
- \_\_\_\_\_ (1.993a) «The Ethnic Enclave Debate Revisited». *International Journal of Urban and Regional Research*, 17, 3, pp. 444-452.
- \_\_\_\_\_ (1.993b) «The Two Sides of Ethnic Entrepreneurship». *International Migration Review*, 27, 3, pp.

- \_\_\_\_\_ (1.994) «The Making of an Immigrant Niche». *International Migration Review*, 28, 1, pp. 3-30.
- \_\_\_\_\_ (1.996) «Ethnicity and Opportunity in the Plural City» en WALDINGER, R. y BOZORG-MEHR, M. (Eds.) *Ethnic Los Angeles*. Nueva York: Russell Sage, pp. 445-470
- \_\_\_\_\_ (2.000) «The Economic Theory of Ethnic Conflict: A Critique and Reformation» en RATH, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press, pp. 124-141.
- \_\_\_\_\_ (2.006) «Immigrant 'Transnationalism' and the Presence of the Past» en BARKAN, E. *et al.* (Eds.) *Borders, Boundaries and Bonds: America And Its Immigrants In the Era of Globalization*. Nueva York: New York University Press.
- \_\_\_\_\_ (2.007) «The bounded community: turning foreigners into Americans in twenty-first century L.A.». *Ethnic and Racial Studies*, 30, 3, pp. 341-374.
- \_\_\_\_\_ (2.008) «Between "Here" and "There": Immigrant Cross-Border Activities and Loyalties». *International Migration Review*, 42, 1, pp. 3-29.
- WALDINGER, R. y ALDRICH, H. (1.990) «Trends in Ethnic Business in the United States». WALDINGER, R.; ALDRICH, H. y WARD, R. (Eds.) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park: Sage, pp. 49-78.
- WALDINGER, R., ALDRICH, H. y WARD, R. (1.990) «Opportunities, Group Characteristics and Strategies» en WALDINGER, R., ALDRICH, H. y WARD, R. (Eds.) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park: Sage, pp. 9-48.
- WALDINGER, R. y DER-MARTIROSIAN, C. (2.001) «The Immigrant Niche. Pervasive, Persistent, Diverse» en WALDINGER, R. (Ed.) *Strangers at the Gates. New Immigrants in Urban America*. Berkeley: University of California Press, pp. 228-271.
- WALDINGER, R. y FITZGERALD, D. (2.004) «Transnationalism in Question». *American Journal of Sociology*, 109, 5, pp. 1177-1195.
- WALDINGER, R. y FELICIANO, C. (2004) «Will the new second generation experience “downward assimilation”? Segmented assimilation re-assessed». *Ethnic and Racial Studies*, 27, 3, pp. 376-402.
- WALDINGER, R. y PERLMANN, J. (1999) «Immigrants, Past and Present: A Reconsideration» en HIRSCHMAN, C.; KASINITZ, P. y DEWIND, J. (Eds.) *The Handbook of International Migration: The American Experience*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 223-238.
- WASHINGTON, B. T. (1.907) *The Negro in Business*. Nueva York: Johnson Reprint Co.
- WATSON, R., KEASEY, K. Y BAKER, M. (2.000) «Small Firm Financial Contracting and Immigrant Entrepreneurship» en RATH, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: Palgrave MacMillan Press, pp. 70-89.
- WEBER, M. (1.993a) [1.901] *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- \_\_\_\_\_ (1.993b) [1.922] *Economía y Sociedad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (1.974) [1.923] *Historia Económica General*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- WESTWOOD, S. y BHACHU, P. (1.988) «Introduction» en WESTWOOD, S. y BHACHU, P. (Eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres: Routledge, pp. 1-19.
- WILPERT, C., GITMEZ, A. (1.987) «La micro-société des Turcs à Berlin». *Revue Europeene des Migrations Internationales*, 3, 1-2, pp. 175-198
- WILSON, K. y PORTES, A. (1.980) «Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of cubans in Miami». *American Journal of Sociology*, 86, 2, pp. 295-319.
- WILSON, K. y MARTIN, A. (1.982) «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami». *American Journal of Sociology*, 88, 1, pp. 135-160.
- WIMMER, A. y GLICK SCHILLER, N. (2.003) «Methodological Nationalism, the Social Sciences, and the Study of Migration: An Essay in Historical Epistemology». *International Migration Review*, 37, 3, pp. 576-610.
- WONG, LL. (2.004) «Taiwanese Immigrant Entrepreneurs in Canada and Transnational Social Space». *International Migration*, 42, 2, pp. 113-150.
- WONG, LL. y NG, M. (2.002) «The Emergence of Small Transnational Enterprise in Vancouver: The Case of Chinese Entrepreneur Immigrants». *International Journal of Urban and Regional Research*, 26, 3, pp. 508-530
- YOUNG, P. (1.989) «Family Labor, Sacrifice and Competition: Korean Greengrocers in New York City» en YUN, G. (ed.) *A Look Beyond the Model Minority Image. Critical Issues in Asian America*. Nueva York: Minority Rights Group.
- YOUNG KIM, D. (1.999) «Beyond co-ethnic solidarity: Mexican and Ecuadorean employment in Korean-owned businesses in New York City». *Ethnic and Racial Studies*, 22, 3, pp. 581-605.

- ZENNER, W. (1982) «Arabic-speaking immigrants in North America as middleman minorities». *Ethnic and Racial Studies*, 5, 4, pp. 457-477.
- ZHOU, M. (1992) *Chinatown. The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.
- \_\_\_\_\_ (1997) «Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation». *International Migrations Review*, 31, 4, pp. 975-1008.
- ZHOU, M. y LOGAN, J. (1989) «Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown». *American Sociological Review*, 54, 5, 809-820.
- ZUCHETTI, E. (1996) «Le attività imprenditoriali degli immigrati oltre la dimensione etnica». *Sociologia del Lavoro*, 64, pp. 120-137.